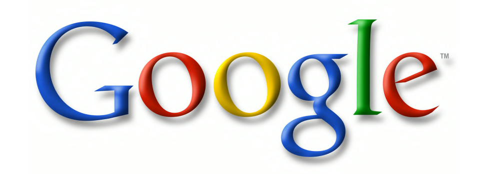






Morgenroth, W.

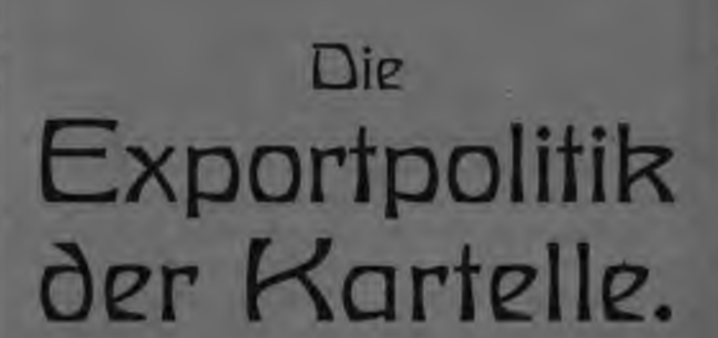
Die exportpolitik der kartelle.



THE HOOVER LIBRARY
ON
WAR, REVOLUTION, AND PEACE







Die Exportpolitik der Kartelle.

Untersuchungen über die handelspolitische Bedeutung des Kartellwesens.

Von

Dr. Willi Morgenroth,

Vorstand der Bibliothek der Handels-Hochschule zu Köln.



Leipzig.

Verlag von Duncker & Humblot.

1907.



Die Exportpolitik der Kartelle.



Die

Exportpolitik der Kartelle.

Untersuchungen
über die handelspolitische Bedeutung
des Kartellwesens.

Von

Dr. Willi Morgenroth,
Vorstand der Bibliothek der Handels-Hochschule zu Köln.



Leipzig.
Verlag von Duncker & Humblot.
1907.

Vorwort.

Der wirtschaftliche Aufschwung Deutschlands, der sich noch im letzten Jahre der Caprivischen Handelsverträge glänzender als je zuvor entfaltet und den Übergang zu den neuen Handelsverträgen ein Jahr lang überdauert hat, scheint seinen Höhepunkt überschritten zu haben. Es ist heute noch zu früh, um daraus etwa schon einen Schluß auf die Folgen dieser neuen Verträge, die seit dem März 1906 in Geltung sind, ziehen zu können. Aber auch dann, wenn uns nach einigen Jahren die Tatsachen der wirtschaftlichen Weiterentwicklung deutlicheren Aufschluß darüber geben, wird man die Wirkungen der neuen deutschen Handelspolitik nicht untersuchen dürfen, ohne eingehend auf die machtvollen Organisationsformen Rücksicht zu nehmen, die neuerdings in den Kartellen, Syndikaten, Trusts oder ähnlichen Betriebskonzentrationen zahlreich entstanden sind. Die Beziehungen dieser neuen Bildungen zur staatlichen Handelspolitik sind so eng, und ihre eigenen handelspolitischen Maßnahmen können so wirkungsvoll sein, daß ihre Bedeutung auf diesem Gebiete kaum hoch genug eingeschätzt wird. Namentlich liegen auf dem Gebiete der Handelspolitik auch eine Reihe der ernstesten Bedenken, die man gegen die heutige Gestaltung des Kartellwesens vorgebracht hat. Vielen dieser Bedenken werden sich auch die Kartellfreunde nicht verschließen können, die — wie der Verfasser — fest überzeugt sind von dem großen Nutzen, den der Zusammenschluß der Unternehmungen für die Volkswirtschaft bringen kann, die

aber die Konzentrationsbewegung unserer Industrie nicht im Sonderinteresse einzelner Gruppen, sondern von dem höheren Standpunkte des volkswirtschaftlichen Gesamtinteresses aus beurteilen. Die wahren Freunde des Kartellwesens werden vielmehr neben seinen Vorzügen die Mängel und Mißstände, die ihm zurzeit noch anhaften, ohne Scheu und unbeschönigt hervorheben müssen, damit ihre Beseitigung möglich wird, damit aus den jetzigen Kartellen möglichst bald die sehr nützlichen Organisationen werden, die sie unserer gesamten Volkswirtschaft sein können. Wenn diese Arbeit dazu beitragen würde, zu Reformen in der Richtung anzuregen, so hat sie ihren Zweck erfüllt.

Bei der Sammlung des der Arbeit zugrunde liegenden Tatsachenmaterials hatte der Verfasser mit der — heute fast jeder Arbeit über das Kartellwesen eigentümlichen — Schwierigkeit zu rechnen, die erforderlichen statistischen Nachweise, die nur in spärlicher und vorsichtiger Auswahl von den Verbänden bekannt gegeben werden, einigermaßen vollständig zu beschaffen. Selbst die amtliche Kartellenquete hat über die handelspolitische Bedeutung des Kartellwesens nur verhältnismäßig wenig Material erbracht. Eine weitere Schwierigkeit für die Untersuchungen liegt darin, daß das Kartellwesen sich jetzt noch fast nirgends zu ganz festen Formen ausgebildet hat, daß es sich im Gegenteil noch so gut wie überall im Fluß einer ständigen und raschen Entwicklung befindet.

Es ist dem Verfasser eine angenehme und ehrenvolle Pflicht, auch an dieser Stelle allen denen, die ihn durch Mitteilungen oder Ratschläge bei der vorliegenden Arbeit unterstützt haben, insbesondere Herrn Geh. Hofrat Professor Dr. Eberhard Gothein, seinen wärmsten Dank auszusprechen.

Cöln, im März 1907.

W. Morgenroth.

Inhaltsverzeichnis.

1. Vorbemerkungen.

Die nachstehende Erörterung der handelspolitischen Bedeutung der Kartelle führt auf die beiden Gebiete der wirtschaftlichen Entwicklung Deutschlands, auf denen die jüngste Zeit zwei der entscheidendsten Umwandlungen gebracht hat. Die äußere Handelspolitik auf der einen Seite ist seit 1879 von einer vorwiegend freihändlerischen Grundlage zu einem umfassenden Schutzzollsystem übergegangen. Anderseits beginnt heute das System des freien Wettbewerbs, unter dem die Volkswirtschaft in wenigen Generationen größere Fortschritte gemacht hat, als früher in vielen Jahrhunderten, wieder einer Periode der Konkurrenzbeschränkungen in Industrie und Handel Platz zu machen. Die Konkurrenten selbst versuchen bei immer mehr Branchen durch Zusammenschluß in Ringen, Kartellen, Syndikaten und Trusts[1] den gegenseitigen Wettbewerb zu regeln, ihn zu mildern oder möglichst ganz auszuschalten. Diese Organisationen sind seit kurzem so zahlreich und machtvoll emporgewachsen, daß sich ihr Einfluß jetzt schon in allen Teilen des Wirtschaftslebens geltend macht, nicht zum wenigsten auf dem hier in Betracht zu ziehenden Gebiete der äußeren Handelspolitik. Deutschland zählt heute nach der amtlichen Statistik des Reichs-

[1] Im folgenden ist kurzweg das Wort „Kartell“ für die Bezeichnung dieser monopolartigen Verbände gebraucht, sofern nicht Unterschiede zwischen den verschiedenen Arten derselben hervorgehoben werden sollen. Insbesondere hat die Betrachtung den in Deutschland vorherrschenden „Kartelltyp“ in erster Linie im Auge.

amts des Innern 385 solcher „Verbände" mit riesigen vereinigten Kapitalkräften. In den Vereinigten Staaten von Amerika, wo die Entwicklung der Schutzzölle ähnlich ist wie bei uns, nur noch viel rascher, gab es nach dem Zensus von 1900: 183 industrial combinations; das 1904 erschienene Werk Moodys „The truth about the trusts" zählt deren bereits 440; das gesamte Kapital der Verbände hat man 1903 auf rund 35 Milliarden Mark geschätzt.

Beide Erscheinungen, der Umschwung in der Handelspolitik sowie das Aufkommen der Kartelle, bringen es mit sich, daß wir hier vor einer Fülle neuer und schwieriger Probleme stehen. Bis vor wenigen Jahrzehnten hatte sich die Nationalökonomie von den Kartellen als handelspolitischen Faktoren überhaupt nichts träumen lassen, hatte sie kaum gekannt. Wie bedeutungsvoll dagegen heute die Wirkungen der neuen Wirtschaftsformen auf die Handelspolitik sind, zeigen schon rein äußerlich die mannigfachen Befürchtungen und Maßnahmen, zu denen sie international bereits Anlaß gegeben haben. So galt das überlaute, kaum wieder verschollene Geschrei von der „amerikanischen Gefahr" zum großen Teil den Riesentrusts. Deutsche Schutzzollenthusiasten haben auch auf unsere Kartelle die übertriebensten Hoffnungen für das Aufblühen unserer Ausfuhr gesetzt[1]. In England war für Chamberlains und Balfours demagogischen Feldzug während der letzten Krisis das Hetzen gegen die Exportpolitik der fremden Kartelle ein Hauptzugmittel; auf den „unlauteren Wettbewerb" und das „Dumping" dieser „commercial conspiracies" — oder gar „national conspiracies" — beriefen sie vor allem ihre Forderung nach „Wiedervergeltung", nach „retaliation". Von der Tatsache ausgehend, daß handelsvertragliche Vereinbarungen zwischen verschiedenen Staaten durch die Exportpolitik kartellierter oder vertrusteter Industrien leicht umgangen oder zeitweise ganz illusorisch gemacht werden können,

---

[1] Vgl. Martin, Die Eisenindustrie in ihrem Kampf um den Absatzmarkt. Leipzig 1904.

hat der russische Finanzminister Witte im Jahre 1902 ein offizielles Exposé mit weitgehenden Vorschlägen zur Regelung der Kartellfrage in der Handelspolitik veröffentlicht. Ähnliche Vorschläge sind in Italien von dem Minister Luzatti, in Frankreich von Yves Guyot gemacht worden. Bei den Verhandlungen der internationalen Zuckerkonvention in Brüssel im Jahre 1901 wurde von englischer Seite die Einführung von Zuschlagzöllen gegen die Zuckerausfuhr von Kartellen verlangt, von den deutschen Vertretern aber a limine abgewiesen[1]. In Canada, das jahrelang unter der Schleuderausfuhr der Kartelle der Vereinigten Staaten zu leiden hatte, ist mit Erfolg seit nunmehr drei Jahren eine sogenannte „Dumpingklausel" oder „Antiexportprämienklausel" in Kraft, die alle unter gewissen Preisen eingeführten Waren mit Zollzuschlägen belegt.

---

[1] Trotzdem hat die Konvention die Kartelle sehr getroffen. Vgl. unten S. 12.

2. Allgemeine Darlegung.

a) Schutzzoll und Kartelle in ihren wechselseitigen Beziehungen.

Woher kommt und worin besteht nun dieser weitgehende Einfluß der Kartelle auf die handelspolitischen Beziehungen?

Zur Beantwortung dieser Frage wird man sich zunächst über den engen Kausalzusammenhang klar werden müssen, der zwischen Schutzzoll und Kartell besteht. Da nämlich fast alle Kartelle, Syndikate oder Trusts den Zweck verfolgen, die Marktlage möglichst zu beherrschen und in ihrem Machtgebiete die freie Konkurrenz der Mitglieder möglichst einzuschränken[1], deshalb muß es ein

[1] Im einzelnen gehen die Definitionen der Begriffe Kartell, Syndikat, Trust usw. heute noch sehr auseinander. In der Kartellsprache wird der Zweck dieser Verbände meist dahin gekennzeichnet, „Erzeugung und Bedarf miteinander in Einklang" zu bringen, und manche prophetisch veranlagte Gemüter sehen deshalb heute die Volkswirtschaft mit den Kartellen schon auf dem Wege von der „unorganisierten zur organisierten Wirtschaftsform". Unsere jetzt bestehenden Kartelle sind aber von der Lösung dieser idealen Aufgaben noch weit entfernt, und die Hauptmittel, deren sie sich in ihrer Wirksamkeit bedienen: nämlich Einschränkung der Konkurrenz und Erzielung höherer Preise, sind zurzeit ihre charakteristischsten Kennzeichen. Zahlreiche Kartelle sichern den beteiligten Mitgliedern in ihren Statuten direkt den jeweils „größtmöglichen Gewinn" zu. Daß die Kartelle durch ihre Tätigkeit eine bessere Übersicht über die Marktverhältnisse ermöglichen, daß sie Überproduktionen bei zurückgehender Konjunktur rascher beseitigen können, als es ohne sie der Fall wäre, ist dabei nicht zu erkennen. Es liegt das aber auch

außerordentliches Interesse daran haben, daß von dem Markte, den es zu monopolisieren strebt, die ausländische Konkurrenz ferngehalten wird, damit die fremden outsider die Kreise seiner Politik dort nicht stören. Daher ist der Schutzzoll bei den meisten Kartellen die wichtigste Voraussetzung zu recht erfolgreicher Ausgestaltung und Betätigung. Nur da kann der Schutzzoll ohne Nachteil entbehrt werden, wo er durch natürliche Vorzugsstellung oder Monopole ersetzt wird, wo seltenes Vorkommen der Rohstoffe (wie beim Petroleum, beim Kali) oder wo die kostspielige Transportfähigkeit der Produkte (wie bei der Kohle, wo an die Stelle des Zollschutzes ein „Frachtschutz" tritt) aus natürlichen Gründen schon das Eindringen fremder Waren nicht gut möglich macht[1]. Er wird ferner selbstverständlich überflüssig bei internationalen Kartellen.

Überall dagegen, wo ein international umstrittener Markt in Betracht kommt, ist der Schutzzoll die Hauptstütze (gleichsam die Nährmutter) der „nationalen" Kartelle, die wir heute kennen. Die Schutzzölle bilden dann den Wall um das Kartellgebiet, der die Fluten der fremden, billigeren Waren zurückdämmt; mit ihrem Abreißen würden auch die meisten Kartellgebäude durch die eindringenden Mengen wieder hinweggeschwemmt werden; die Kartelle könnten dann eben den nationalen Markt nicht mehr regulieren, und jeder Versuch dieser Art würde nur zum Vorteil der ausländischen Konkurrenz sein. Je höher der Zollwall ist, um so besser ist natürlich der Boden für das Wachsen der Kartelle vor-

---

bereits mit in der obigen Definition. Zweifellos vermögen die Kartelle auch die Produktionskosten zu vermindern, und zwar um so mehr, je besser und fester sie organisiert sind; am meisten in trustartiger Form. Aber diese Seite der Kartelle tritt heute bei uns noch zu sehr hinter den erwähnten Eigentümlichkeiten zurück, und es ist überhaupt die Frage, ob dieser Vorzug für die Volkswirtschaft nicht wieder durch andere rückschrittliche Momente ausgeglichen wird. Man sehe nur auf die vielbewunderten amerikanischen Riesentrusts mit ihrer Kapitalverwässerung usw.

[1] Der Schutzzoll hätte auch dann gar keinen Sinn.

bereitet. Dieser Einsicht verschloß sich auch der amerikanische Industrielle Havemeyer, ein Mann der Praxis, nicht, indem er vor der Industrial Commission weitherzig erklärte: „The mother of all trusts is the customs tariff law.“ Liefmann schränkt die Bedeutung der Schutzzölle für die Kartelle dahin ein, daß er sie weder als den Grund noch als die notwendige Voraussetzung, sondern nur als „ein Mittel zur Entstehung der Kartelle“ bezeichnet. Sie „erleichterten“ nur das Zustandekommen der Kartelle[1].

Gewiß sind die Schutzzölle nicht die erste Vorbedingung zur Koalition der Interessenten. Das wichtigste Erfordernis ist ohne Zweifel, daß die Erzeugung der Branche nur wenige Großunternehmer umfaßt, die den Markt leicht überschauen und sich leicht zusammenschließen können. So erklären sich auch die ältesten Kartelle. Je kleiner die Zahl der Betriebe, um so leichter ist ihre Kartellierung[2]. Es wirken ferner äußerst wichtige psychologische Gründe dabei mit. Sie haben schon Kleinwächter veranlaßt, die Kartelle als „Kinder der Not“ zu bezeichnen[3]. In der von ihm vertretenen Auffassung, daß die übergroße Konkurrenz, die Überspannung derselben im freien Spiel der Kräfte, und die dadurch bewirkte schwierige Lage der einzelnen Unternehmer diese erst zusammengeführt und zu freiwilliger Beschränkung ihrer Freiheit im Wettbewerb veranlaßt habe, gefallen sich auch die Vertreter unserer mächtigsten Syndikate[4]. Man verweist dabei namentlich darauf, daß die Kartelle besonders in den Zeiten wirtschaftlicher Krisen entstanden seien. Daß die Kombinationsbewegung unserer Industrie auch in Zeiten des wirtschaftlichen Aufschwungs nicht zum Stillstand gekommen ist, wenn sie sich auch etwas verlangsamt hat, wird dagegen meist übersehen. In Wirklichkeit liegt die eigentliche Ursache eben weniger

---

[1] Liefmann, Schutzzoll und Kartelle, Jena 1903, S. 5.
[2] G. Gothein, Der deutsche Außenhandel, Berlin 1901.
[3] Kleinwächter, Die Kartelle, Innsbruck 1883, S. 143.
[4] Vgl. z. B. Kirdorf, Rede auf der Versammlung des Zentralverbandes deutscher Industrieller im Jahre 1901, S. 223 der Protokolle.

in der Not aller Industriellen[1] — gewiß nicht bei den leistungsfähigsten — sondern im privaten Gewinnstreben, im Streben nach möglichst vollkommener Ausnutzung aller erreichbaren Vorteile. Nachdem die Großen die Kleinen verdrängt haben, liegt eben die Frage vor, sich zu einigen. Es kann endlich auch die Aussicht auf Ersparnis der Produktionskosten und die Möglichkeit, bessere Übersicht über die Verhältnisse des Marktes zu erlangen, für den Zusammenschluß mit maßgebend sein. Trotz alledem dürfte das Urteil Liefmanns die Bedeutung der Kartelle zu gering einschätzen; es gibt ohne Zweifel Kartelle, für deren Bestehen der Schutzzoll ein notwendiges Erfordernis ist. Oder sie würden ohne Zollschutz bezw. „Frachtschutz" ganz andere Vereinigungen darstellen als der heute vorwiegende Kartelltypus und würden dem Begriff und den Eigenschaften desseben gar nicht mehr entsprechen.

Die Kartelle kennen die Wichtigkeit des Schutzzolles für sie ganz genau, und deshalb ist die Handelspolitik der in Kartellen organisierten nationalen Industrien eine durchaus schutzzöllnerische. In Deutschland ist das zur Genüge aus den Bestrebungen und der eifrigen Propaganda der Vertreter solcher Industriezweige bei der Vorbereitung des letzten Zolltarifs hervorgegangen. Zur Durchsetzung der starken Erhöhung ihrer Zollsätze hat die „schwere" kartellierte Großindustrie ein Bündnis mit der doch sonst nicht so geliebten Landwirtschaft nicht gescheut. Auch in Amerika sind die heutigen hohen Schutzzölle zum Teil mit auf die Agitation der Kartelle zurückzuführen.

Kann nach dem Gesagten ein Kartell ohne Schutzzoll im allgemeinen nicht von dauerndem Bestande sein, so hat zweifellos auch umgekehrt der Schutzzoll für eine Industrie ohne Kartellorganisation ganz andere Wirkungen als für eine in solchen Verbänden zusammengefaßte Industrie. Friedrich List schon

[1] Warum war denn auch die „Not" so groß? Doch zum großen Teil mit infolge des Schutzzolles, der zur Erweiterung der Produktion anreizt.

führt in seinem „Nationalen System der politischen Ökonomie“ aus, bei uneingeschränktem Wettbewerb gelte der Satz, daß der Schutzzoll, wenn er für einige Zeit auch die inländischen Manufakturwaren verteuere, doch in Zukunft infolge der inländischen Konkurrenz wieder wohlfeilere Produkte gewähre, da gerade der Zoll zur Gründung neuer Unternehmungen und zur Erweiterung der Produktion anreize. Dieser Satz, mit dem auch andere Befürworter von Erziehungszöllen, wie Alexander Hamilton und Carey übereinstimmen, trifft zweifellos vollkommen zu, soweit die geschützte Industrie in ihrer Produktion nicht etwa aus natürlichen Ursachen ungünstiger gestellt ist, als die ausländischen Konkurrenzindustrien. Dann gilt er nur in beschränktem Maße[1]. Ganz anders ist es unter der Herrschaft eines Kartelles; je umfassender es ausgebildet ist, um so mehr hält es die innere Konkurrenz zurück, und um so weniger bewirkt es eine Ausdehnung der Produktion. Die Preise im Inlande werden infolgedessen bei gleichzeitigem Bestehen von Schutzzoll und Kartell nicht nur vorübergehend, wie List meint, sondern dauernd — mindestens aber auf viel längere Zeit als ohne Kartell — um den Betrag des Zolles über den Weltmarktpreisen stehen. Das Kartell ermöglicht es deshalb den Interessenten einer Industrie erst, den im Zoll liegenden Vorteil für sich als Mehrverdienst am einzelnen Erzeugnisse voll und dauernd auszunutzen. Während beim Schutzzoll allein diese Vorzugsrente bald wieder verschwinden oder wenigstens heruntergehen kann, wird sie durch Schutzzoll und Kartell zusammen dauernd den Industriellen gesichert.

Schutzzölle und Kartelle stehen also in engstem wechselseitigen Zusammenhang[2]. Die Kartelle brauchen meist zu

---

[1] Z. B. werden manche Zweige der kontinentalen Textilindustrie hinter denen Großbritanniens wegen der günstigeren Klimaverhältnisse immer zurückbleiben. Auch Erziehungszölle können dann die Produktionskosten nicht so verringern, daß im Inlande die Preise so billig würden, wie sie die englische Industrie stellen kann.

[2] Vgl. auch Brentano, Über Ausfuhrprämien. In „Patria“, Jahrbuch der „Hilfe“ 1904, S. 84 fg.

ihrem Bestehen den Schutzzoll, und der Schutzzoll braucht, um voll zur Geltung zu kommen, das Kartell. Dafür spricht auch ein Blick auf die Verbreitung der monopolistischen Vereinigungen. Das Land der höchsten Industrieschutzzölle, die Vereinigten Staaten von Amerika, ist zugleich das der größten industriellen Konzentration, die Heimat der meisten Syndikate und Trusts. An zweiter Stelle steht das ebenfalls sehr schutzzöllnerisch gewordene Deutsche Reich. Das freihändlerische England hat zwar auch kartellartige Verbände, aber diese sind an Bedeutung und Art mit denen der Schutzzollstaaten gar nicht zu vergleichen. Die mächtigsten und am besten ausgebildeten Kartelle finden sich ferner in den Industrien, die Zollschutz oder Frachtschutz genießen. Kein Zufall ist es endlich wohl, daß die eigentliche Epoche der Kartellbildung in Deutschland kurz nach dem Umschwung der Handelspolitik im Jahre 1879 erst begonnen hat. Von den Kartellen, die die 1905 erschienene amtliche Denkschrift über das Kartellwesen aufführt, ist die überwiegende Mehrzahl seitdem erst gegründet worden. In Amerika ist ein ähnlicher Zusammenhang erkennbar [1].

b) Die billigen Auslandsverkäufe und die Exportprämien als Folgen der Beziehungen zwischen Schutzzoll und Kartell.

Wenn Schutzzoll und Kartell nun — wie eben gezeigt worden ist — zusammen die Wirkung haben, daß die Inlandspreise sich dauernder über den Preisen der Weltmarktes halten, dann folgt daraus weiter: Will eine kartellierte Industrie nun noch exportieren, so wird sie, um im Auslande überhaupt noch Geschäfte abschließen zu können, sich nach den dortigen Preisen richten und infolgedessen dort im allgemeinen billiger verkaufen müssen als im Inlande. Es ergibt sich also als nächstliegende Eigentümlichkeit bei der

[1] Vgl. H. Dietzel: Sozialpolitik und Handelspolitik, 1902, S. 19 u. 20.

Ausfuhr von Kartellen die Tatsache billigerer Auslandsverkäufe, und zwar ist diese so sehr diskutierte Erscheinung bis zu einem gewissen Maße eine ganz natürliche, ja geradezu notwendige Folge des gleichzeitigen Bestehens von Schutzzöllen und Kartellen, wenn man den Export nicht überhaupt eingehen lassen will. Die so hervorgerufene Differenz zwischen Inlands- und Auslandspreis kann bis zur Höhe von Zoll und Fracht steigen.

Es kommt aber hinzu, daß die Kartelle aus verschiedenen Gründen in der Lage sind, mit ihren Auslandspreisen noch erheblich unter den gewöhnlichen Stand der Weltmarktpreise herabzugehen. Diese Gründe sind hauptsächlich folgende:

1. Durch die hohen Gewinne bei den Inlandspreisen, die das Kartell erzielt, ist es imstande, sich beim Auslandsabsatz mit einem um so geringeren Verdienst zu begnügen, oder, wenn es besondere Umstände ihm ratsam erscheinen lassen, sogar zu verlustbringenden Preisen ins Ausland zu verkaufen. Trotzdem kann der gesamte in- und ausländische Absatz immer noch einen ganz guten Durchschnittsprofit für das Kartell und seine Mitglieder darstellen.

2. Es ist den Kartellen möglich, durch die technische Vervollkommnung des Produktionsprozesses, durch die Verminderung der Produktions- und Absatzkosten auch im Exporthandel konkurrenzfähiger zu werden und niedrigere Preise zu stellen als die Einzelunternehmungen.

3. Um die Ausfuhr zu forcieren, zahlen die Verbände an ihre eigenen Mitglieder für die exportierten Mengen hin und wieder direkte Prämien, die im Umlageverfahren nach irgendeinem Maßstabe gemeinsam aufgebracht werden. Die betreffenden Exporteure sind dann ähnlich wie bei einer staatlichen Ausfuhrprämie in der Lage, ohne Schaden den Auslandspreis noch um den Betrag dieser Prämie niedriger zu stellen.

4. Erzeugt eine kartellierte Industrie Rohstoffe oder Halbfabrikate anderer Gewerbe, so werden diese weiterverarbeitenden Industrien in ihrer Wettbewerbsfähigkeit im Auslande durch die Wirksamkeit des Kartells geschwächt,

weil sie infolge der verteuerten Kartellpreise mit höheren Materialkosten zu rechnen haben als ihre auswärtigen Konkurrenten. Diese äußerst bedenkliche Erscheinung hat denn auch sehr bald die Rohstoff- und Halbzeugverbände — teils infolge der Erregung der Weiterverarbeiter wie der öffentlichen Meinung überhaupt, teils aus eigener volkswirtschaftlicher oder politischer Einsicht — zu Abhilfsmaßregeln bewogen. Viele Kartelle zahlen deshalb heute den weiterverarbeitenden Industrien für den zum Export bestimmten Teil ihrer Erzeugung Ausfuhrprämien oder gewähren ihnen Preisnachlässe für die Waren, die zur Ausfuhr verarbeitet werden. Beides kommt natürlich auf dasselbe hinaus. Anfangs wurden diese Prämien an die einzelnen Exporteure der weiterverarbeitenden Industrien gegeben. Man überzeugte sich aber bald, daß diese Form der Unterstützung vielfach eine ganz andere als die gewünschte Wirkung hatte; sie führte oft bloß dahin, daß die Empfänger der Prämie sich mit ihrer Hilfe auf dem Auslandsmarkte nur noch mehr gegenseitig unterboten, und daß deshalb eine Förderung der Unternehmungen gar nicht erreicht wurde. Aus diesem Grunde werden jetzt Ausfuhrprämien nur wieder an Kartelle gegeben, nicht mehr an Einzelunternehmer. Das hat aber wieder den Übelstand, daß den nicht kartellierten weiterverarbeitenden Industrien überhaupt keine Förderung zuteil wird. Davon wird später noch die Rede sein.

Die Handelspolitik kartellierter Industrien ist nach dem Gesagten nicht bloß schutzzöllnerisch, sie ist zugleich in ausgedehntem Maße eine Exportprämienpolitik, und zwar teils mit offener Prämie, teils in versteckter Form durch die billigeren Auslandverkäufe, die nicht viel anders als eine Ausfuhrprämie wirken; denn den Syndikatsmitgliedern, die mit der Ausfuhr betraut sind, wird ja vom Syndikat dafür der gleiche Preis vergütet, den auch die Lieferanten für den Inlandsmarkt erhalten. Auf privatem Wege haben sich in dieser Form die Kartelle in großem Maßstabe selbst die gleichen Vorteile verschafft, die der Staat hin und wieder zur Förderung einzelner Gewerbe

durch seine Exportprämien erteilt. Die staatlichen Exportprämien, die zur Zeit des Merkantilismus und auch später in England eine so große Rolle gespielt haben und zeitweilig so sehr überschätzt worden sind, in der späteren Entwicklung sich aber immer mehr verloren hatten, entstehen zwar auch im Gefolge der zunehmenden Schutzzollpolitik der meisten Staaten jetzt wieder in größerer Anzahl. Aber sie stehen heute an Bedeutung hinter den Exportprämien der Kartelle zurück. In Deutschland bestehen solche zurzeit in Form von direkten Ausfuhrvergütungen beim Branntwein, als indirekte Prämien beim Getreide, ferner im Veredelungsverkehr, über den kürzlich wieder ein neuer Gesetzentwurf veröffentlicht worden ist. Die staatlichen Ausfuhrprämien auf Zucker, die das umfassendste Beispiel der neuzeitlichen Ausfuhrprämienpolitik und seiner Wirkungen bilden, sind im Wege eines internationalen Abkommens durch die Brüsseler Konvention vom Jahre 1903 ab beseitigt worden, die zugleich auch den Zolltreibereien bei dieser einen Ware einen kräftigen Riegel vorgeschoben und dadurch die Auflösung des deutschen Zuckerkartells herbeigeführt hat.

Die Schutzzölle sind also durch die Kartelle etwas ganz anderes geworden, als jene geistvollen Vertreter der Erziehungszölle[1], deren Ziel im Grunde doch immer der Freihandel geblieben war, mit ihnen beabsichtigt hatten. Sie stellen im Bündnis mit den Kartellen nur ein Mittel dar, die Inlandspreise dauernd über denen des Weltmarktes zu halten und den heimischen Verbrauchern die Kosten aufzubürden, zur Überwindung der fremden Konkurrenz auf dem Weltmarkte. Auf dem letzteren Wege wird das Kartell auch zum Gegner der ausländischen Schutzzölle, die es durch billige Preise und Exportprämien zu durchlöchern strebt, während es — wie oben angeführt — für die Schutzzölle des eigenen Staates eine der festesten Stützen ist.

[1] Vgl. oben S. 8.

3. Spezielle (kritische) Betrachtung.

Nachdem kurz dargelegt worden ist, worin die handelspolitische Bedeutung der Kartelle besteht und woher sie rührt, soll nunmehr die Frage eingehender behandelt werden, wie die Exportpolitik der Kartelle mit ihren Wirkungen aus allgemeinen volkswirtschaftlichen Gesichtspunkten zu beurteilen ist.

Die Untersuchung des Problems wird leider durch die Schwierigkeit, ein lückenloses Material über die in Betracht kommenden tatsächlichen Vorgänge zu beschaffen, sehr erschwert, da die industriellen Verbände viele wichtigen Angaben aus begreiflichen Gründen geheim halten. Besonders ist das bei den Fragen der Inlands- und Auslandspreise sowie der Exportprämien der Fall, über die sowohl bei den inländischen Verbrauchern und Weiterverarbeitern wie auch im Auslande, besonders in England, zeitweilig große Erregung entstanden ist. Zwar war bei den „Kontradiktorischen Verhandlungen über die deutschen Kartelle", die seit ungefähr zwei Jahren im Reichsamt des Innern in Verbindung mit einer allgemeinen „Kartellenquete" stattgefunden haben, auch eine Aufklärung dieser Punkte beabsichtigt, und es waren deshalb auch die folgenden Fragen zur Diskussion gestellt:

Mit welchen Mitteln und mit welchem Erfolge ist die Hebung und Regelung des Absatzes nach dem Inlande und nach dem Auslande versucht worden? Wie groß war der Absatz der Menge und dem Werte nach: a) nach dem In-

lande, b) nach dem Auslande, seit Bestehen des Kartells oder während der letzten drei Jahre?

Welche Preise konnte das Syndikat auf dem in- und ausländischen Markte für seine Erzeugnisse erzielen? Welche Erwägungen waren für die Festsetzung der Inlands- und Auslandspreise maßgebend?

Aber die Verhandlungen, die sich bisher auf 14 verschiedene Kartelle erstreckt haben und damit beendet zu sein scheinen, haben über die Exportpolitik nur wenig brauchbare Resultate erbracht; an statistischen Grundlagen hierüber ist mit den Protokollen — vielleicht wohl mit Rücksicht auf das Ausland — ebenfalls herzlich wenig veröffentlicht worden. Auch in der nebenhergehenden „Kartellenquete" waren in einer Umfrage bei den Regierungspräsidenten folgende auf die Exportpolitik der Kartelle bezüglichen Fragen mit gestellt worden:

Welche Wirkungen hat das Kartell auf die Konkurrenzfähigkeit der von ihnen abhängigen Industrien ausgeübt?

Findet seitens des Kartells ein Export statt? Wie stellen sich die im Inlande verlangten Preise zu den Exportpreisen?

Sind Exportprämien gewährt worden? An wen und in welcher Weise?

Ergebnisse dieser Umfrage sind überhaupt nicht bekannt geworden. Bisher hat das Reichsamt des Innern zwei Teile einer „Denkschrift über das Kartellwesen" (Berlin 1906) veröffentlicht, die in der Hauptsache ein Verzeichnis der bestehenden Kartelle, ihre Statuten und Verträge bekannt geben und die juristische Seite des Kartellwesens betrachten.

Ein weiterer Übelstand der Untersuchung liegt darin, daß die Tätigkeit der jungen Organisationsform der Kartelle sich noch auf eine zu kurze Reihe von Jahren erstreckt, als daß alle ihre Wirkungen heute schon statistisch genau nachweisbar sein könnten.

a) Die Auslandspreispolitik der Kartelle.

I. Tatsächliches über die einzelnen Kartelle.

Steht nach den obigen Ausführungen bereits fest, daß die Kartelle erheblich viel billiger nach dem Auslande verkaufen können als im Inlande, so sei zunächst an der Hand des folgenden Tatsachenmaterials betrachtet, wie weit die Kartelle von den billigen Auslandsverkäufen in Wirklichkeit Gebrauch machen. Wo keine andere Quelle angegeben ist, stammen die Angaben aus den kontradiktorischen Verhandlungen über deutsche Kartelle.

Das Rheinisch-Westfälische Kohlensyndikat verkaufte nach seinen eigenen Angaben seinen gesamten Absatz an Steinkohlen zu folgenden Durchschnittspreisen[1].

im Jahre:	im Inlande:	im Auslande (frei Empfangsort):	Differenz in Prozent:
	ℳ	ℳ	
1900	10,70	9,82	— 8,2
1901	11,01	11,22	+ 1,9
1902	10,45	9,84	— 5,8

Trotzdem im Auslandspreise die Fracht mit enthalten ist, haben also, abgesehen von dem Jahre der Kohlenknappheit, 1901, nicht unerhebliche Unterschiede in den Preisen bestanden, für 1900 sogar trotz der bereits in der zweiten Hälfte des Jahres einsetzenden Kohlennot. Die billigeren Preise kamen auch für recht ansehnliche Mengen in Betracht; der jährliche Export des Syndikats betrug 6—7 Millionen Tonnen oder 11—14 % des Gesamtabsatzes. Zur Verstärkung der Preisdifferenzen, die in erster Linie durch den „Frachtschutz“ ermöglicht werden, dienten die Ausnahmetarife, welche die preußischen Staatsbahnen für die Kohlenausfuhr gewähren. Diese Tarifvergünstigungen kamen dem Syndikate für ein Drittel seiner Ausfuhr zustatten. Die Gesamthöhe der auf exportierte Kohlen gegebenen

[1] Vgl. Kontradiktorische Verhandlungen über deutsche Kartelle, Bd. 1, 1903.

Ermäßigungen gegenüber dem normalen Tarif war nach dem Bericht über Handel und Industrie von Berlin für 1900 (Teil II, Seite 96) auf etwa 2 1/4 Millionen Mark jährlich zu veranschlagen.

In Einzelfällen sind die Preisunterschiede natürlich noch viel größer gewesen, als die obigen Durchschnittsziffern erkennen lassen. So wurde z. B. in der Sitzung des deutschen Reichstags vom 26. Dezember 1900 erwähnt, es sei ein gutes Geschäft, deutsche Steinkohlen in der Schweiz oder in Holland zu kaufen und sie nach Deutschland zurückzuimportieren. Das Organ des russischen Finanzministers stützte sich zur Begründung des bereits erwähnten Exposés auf die Angabe, in der Kohlennot seien in Deutschland die Preise auf 18,50 Mk. gestiegen, während nach Österreich für 8,80 Mk. pro Tonne verkauft worden sei[1].

Zur Orientierung über die deutschen und englischen Kohlenpreise und ihre Entwicklung dient die nebenstehende Übersicht (S. 17)[2].

Zwar sind die verschiedenen englischen und deutschen Marken der Tabelle durchaus nicht ohne weiteres vergleichbar. Doch geht aus der Gegenüberstellung der Durchschnittswerte in Spalte 1 und 2 wohl die auch von Fachleuten bestätigte Tatsache hervor, daß der englische Konsument heute etwas billigere Kohlen hat als der deutsche. Wichtiger ist, was die Tabelle über die Entwicklung der Preise lehrt. Während nämlich Deutschland früher die billigste Kohle der Welt und auch noch Ende der 80er Jahre niedrigere Preise als England hatte, ist es jetzt umgekehrt geworden. Infolge der Syndikatstätigkeit sind die deutschen Preise jetzt bei normaler Konjunktur höher als die englischen. Allerdings sind sie auf dieser Höhe stetiger geworden und haben sich z. B. in der letzten Krisis nicht so gesteigert wie die englischen, aber sie sind danach auch sehr wenig

---

[1] Vgl. oben S. 3. Die hier zitierte Angabe ist offenbar übertrieben.

[2] Die Zahlen entstammen teils dem Jahrbuch für den Oberbergamtsbezirk Dortmund, der Zeitschrift „Glückauf“ und dem Economist, London.

Jahr	Durchschnittlicher Wert einer Tonne Steinkohle an der Grube		Kohlenpreise im Rheinland (Notierungen der Essener Börse) für 1 Tonne				Kohlenpreise in England für 1 ton	
	im Ruhrbezirk ℳ	in Großbritannien ℳ	Flammkohle ℳ	Fettkohlen ℳ	Magerkohlen ℳ	Gaskohlen ℳ	Wallsend Hetton in London sh.	New Castle Steam coal sh.
1888	4,78	5,16	6,32	6,04	5,30	7,52	16 1/2	—
1889	5,45	6,48	9,29	8,48	8,26	11,04	17 1/2	—
1890	7,94	8,42	12,36	10,72	11,00	14,58	19	13 1/2
1891	8,34	8,16	11,02	9,86	9,73	12,91	19	11 3/4
1892	7,35	7,42	9,75	8,50	7,75	11,75	18 1/2	10
1893	6,40	6,93	7,58	7,29	7,50	9,79	19 1/2	10 1/2
1894	6,36	6,80	8,70	8,00	7,50	10,50	16 1/2	10
1895	6,65	6,16	8,33	8,00	7,50	10,13	15	8 1/2
1896	6,77	5,97	8,03	8,25	7,67	10,17	15	8
1897	7,03	6,04	8,57	8,85	8,32	11,17	15 3/4	8 1/4
1898	7,32	6,48	8,84	9,08	8,59	11,46	16 3/4	10 3/4
1899	7,66	7,74	9,13	9,37	8,88	11,75	18 1/2	12
1900	8,53	11,03	10,00	10,25	9,50	12,75	23 1/2	17 1/2
1901	8,76	9,54	10,00	10,25	9,50	12,00	20	12 1/2
1902	8,39	8,39	9,72	9,60	8,75	12,00	18 1/2	11 1/4
1903	8,28	7,82	9,44	9,38	8,31	11,75	16 1/2	10 1/2
1904	8,25	7,35	9,38	9,38	8,25	11,75	16 1/4	9 1/2
1905	—	—	9,38	9,38	8,25	11,75	15 1/2	9 1/4

gesunken, während in England schon seit 1901 wieder ein ständiger, sehr starker Rückgang zu konstatieren war.

Das **Westfälische Kokssyndikat** gab bei den kontradiktorischen Verhandlungen folgende Durchschnittspreise für seinen gesamten Inlands- und Auslandsabsatz an.

Jahr:	Inlandspreis pro Tonne[1]: ℳ	Auslandspreis pro Tonne (einschl. Fracht): ℳ	Differenz in %
1900	17,00	16,12	— 5,5
1901	17,00	16,86	— 0,2
1902	15,00	13,11	— 12,6

Die Auslandspreise dieser Tabelle bezogen sich auf einen jährlichen Export von 1,5—1,6 Millionen Tonnen oder 21—23 % des Gesamtversandes des Syndikats. Ein besonders niedriger Ausnahmetarif auf den preußischen Eisenbahnen begünstigte auch hier neben dem „Frachtschutz“ den billigeren Auslandsverkauf. Dadurch war es vor allem auch möglich, daß das Syndikat in besonderen Fällen den ausländischen Abnehmern noch weit mehr nachgelassen hat. So hat es nach den Feststellungen des Amtsgerichts Gottesberg an österreichische Werke Hochofenkoks von 1898 bis 1902 zu 8,10 Mark pro Tonne verkauft, während die deutschen Abnehmer 17 Mark bezahlen mußten. Noch Ende 1901 soll das Syndikat ferner mit böhmischen Eisenwerken für 11 Mark abgeschlossen haben bei einem Inlandspreise von 15 Mark[2]. Beides wäre eine nicht unbedenkliche Begünstigung böhmischer Hochofenwerke zu Gunsten der schlesischen. Ungefähr zur selben Zeit sind nach der Frankfurter Zeitung Lieferungskontrakte nach Belgien, Frankreich und Luxemburg zum Preise von 12,50 Mark abgeschlossen worden[3]).

---

[1] Hochofenkoks = 80 % der Gesamterzeugung des Syndikats.

[2] Nach Aktionair, 1901, S. 589, zitiert bei Dietzel, Sozialpolitik und Handelspolitik, 1902, S. 30.

[3] Auch schon zu Anfang der 90er Jahre, als das Kartell begonnen hatte, den Export zu syndizieren, sind viele „Schleuderkäufe“ vorgekommen. Vgl. Vogelstein, Die Industrie der Rheinprovinz, 1902, S. 78.

Was die Roheisensyndikate betrifft, so hatte bis zum Jahre 1903 nur das Siegerländer Roheisensyndikat Einfluß auf die Gestaltung der Auslandspreise; das Rheinisch-Westfälische Roheisensyndikat hat erst in seinem neuen Vertrage von 1903 auch die Ausfuhr syndiziert.

Die kontradiktorischen Verhandlungen haben hier keine brauchbaren Nachweise gebracht. Es wurde lediglich festgestellt (leider ohne Angabe eines Jahres), daß der Exportpreis für Gießereiroheisen durchschnittlich um 4 Mark pro Tonne geringer gewesen sei, als der für einheimische Verbraucher. Das wäre keine besonders große Differenz. In Wirklichkeit sind die Preisunterschiede ohne Zweifel oft viel größer gewesen. Darauf weisen die Klagen der Syndikatsvertreter selbst über unbefriedigende Auslandspreise, besonders aber die vielen Beschwerden der weiterverarbeitenden Industrien hin. Mehrere Fabrikanten erklärten, sie hätten alte, gute ausländische Kunden wegen der teueren deutschen Materialpreise verloren. Die Vertreter der Syndikate erkannten die Schwierigkeiten der Verbraucher an und versprachen, die Unzuträglichkeiten möglichst abzustellen. Allerdings könnten die Auslandspreise nicht merklich erhöht werden, denn sie hingen nicht von den Wünschen der deutschen Exporteure ab, sondern würden in Middlesborough und Glasgow festgestellt.

Damit trafen sie in der Tat den Schwerpunkt der Frage, nämlich die Tatsache, daß Zoll und Kartell es fertig gebracht haben, die Inlandspreise fast ständig um den Zollbetrag — 10 Mark pro Tonne Roheisen = 20 % des Wertes — und um die Fracht, — von England bis zur deutschen Küste zirka 6 Mark und von dort bis Ruhrort 5—6 Mark — also um 21—22 Mark über den Weltmarktpreisen zu halten. Exportvergütungen vergrößerten diese Differenz zeitweilig noch mehr.

Mindestens 21—22 Mark muß das englische Eisen mithin zahlen, ehe es an den deutschen Konsumenten kommt, um nicht viel weniger muß das Syndikat oder der einzelne Exporteur unter die Inlandspreise herabgehen, um in Eng-

land konkurrieren zu können. Das beweist die nachstehende Preisübersicht, die einmal Cleveland-Eisen Nr. III loco Middlesborough und englisches Gießereieisen loco Ruhrort mit deutschem Gießereiroheisen, zum andern schottisches Roheisen mit westfälischem Thomasroheisen vergleicht. Cleveland-Eisen Nr. III und deutsches Gießereiroheisen sind gleichartige Sorten; Scotch pig iron und westfälisches Thomaseisen sind ganz korrekt nicht vergleichbar, doch ist das erstere zum Vergleich mit dem letzteren eher zu hoch als zu niedrig im Preise[1]).

Jahr	Jahresdurchschnittspreise[2] für		Differenz in	Jahresdurchschnittspreise[2] für	Jahresdurchschnittspreise[2] für		Differenz in
	Deutsches Gießerei-Roheisen Nr. III loko Werk im Rheinland pro Tonne ℳ	Englisches Cleveland-Roheisen Nr. III (freo. Middlesborough) pro ton sh. u. d.	ℳ	Englisches Gießerei-Roheisen (freo. Ruhrort) verzollt, pro Tonne ℳ	Scotch pic iron in Glasgow pro Tonne ℳ	Westfälisches Thomas-Roheisen (frei Verbrauchsstelle) pro ton sh. d.	ℳ[3]
1890	67,23	44,7	22	67,64	60,96	49,7	11
1891	60,00	40,0	20	60,50	49,50	47,2	2
1892	56,62	38,6	18	57,90	49,33	41,10	8
1893	53,83	34,10	20	54,08	45,54	42,4	3
1894	53,75	35,9	18	55,00	45,17	42,8	2
1895	54,67	36,1	19	56,00	45,63	44,5	1
1896	57,50	38,2	20	66,50	56,58	46,10	10
1897	60,00	40,7	20	60,00	56,50	45,4	11
1898	60,50	42,2	19	61,42	60,00	47,2	13
1899	75,75	60,1	16	81,40	70,25	63,9	6
1900	97,33	69,3	38	93,83	87,80	69,4	18
1901	98,00[4]	45,5	53[4]	80,00[4]	90,20	53,9	36
1902	60,67	49,3	11	66,77	57,13	54,6	3
1903	63,96	46,3	18	66,42	57,21	52,3	5
1904	65,50	43,3	21	66,00	57,80	51,5	6

[1] Die englichen Preise sind nach den Notierungen des Londoner Economist, die deutschen nach dem Jahrbuch für den Oberbergamtsbezirk Dortmund und nach den Notierungen von „Stahl und Eisen“ zusammengestellt.

[2] Ähnliche Übersichten sind bereits bei Vogelstein, a. a. O. S. 68 fg. zusammengestellt, doch ist dort nur eine Reihe von Preisnotierungen einzelner Tage und Monate gegeben, während hier Jahresdurchschnittspreise vorliegen.

[3] Minimalbetrag. [4] Nur nominelle Preise.

Es ergibt sich aus der Übersicht, daß das deutsche Material so gut wie immer im Preise über dem englischen stand, in normalen Zeiten um Zoll und Fracht, in Zeiten schlechter Konjunktur weniger, in manchen Geschäftsjahren aber auch um bedeutend mehr noch; so namentlich beim Übergang von der günstigen Wirtschaftslage 1900 zur nachfolgenden Krisis.

Daß zeitweilig sehr große Differenzen zwischen Inlands- und Auslandspreisen bestanden haben, geht auch aus der folgenden Übersicht hervor, welche die Preise des Syndikates in Düsseldorf mit den Preisschätzungen vergleicht, die zur Feststellung der Werte unserer Ausfuhr alljährlich im Kaiserlichen Statistischen Amte vorgenommen werden [1]).

Jahr:	Durchschnittslieferpreise des Roheisensyndikats zu Düsseldorf pro Tonne:	Preisschätzungen der Reichstatistik für die Roheisenausfuhr (einschl. der Fracht bis zur Zollgrenze) pro Tonne:	Differenz:
	ℳ	ℳ	ℳ
1897	56,8–60,5	54,9	— 2–5
1898	56,8–61,2	54,1	— 3–7
1899	57,6–62,2	66,4	+ 4–9
1900	63,3–75,7	79,1	+ 3–16
1901	83,1–84,9	58,2	— 25–26
1902	52,6–59,5	55,3	— 1–2

Über die Preise der Halbzeugausfuhr ist sowohl in den kontradiktorischen Verhandlungen über den Halbzeugverband wie in denjenigen über den Stahlwerksverband diskutiert worden. Bei den ersteren Verhandlungen wurde von Interessen behauptet, es seien 1902 große Mengen deutsche Knüppel in den Exporthäfen (Antwerpen, Rotterdam usw.) zu 72 Mark pro Tonne f. o. b. angeboten worden, während der deutsche Preis sich auf 90 Mark gestellt habe [2]). Von den Syndikatsvertretern wurde dagegen ein-

[1] Die ausgeführten Mengen siehe unter S. 88.

[2] In der Kölnischen Volkszeitung vom 12. September 1902 waren sogar folgende Notierungen festgestellt worden: Thomas-Knüppel in

gewendet, es seien nur geringe Mengen in Ausnahmefällen zu solchen Preisen verkauft worden, für die große Masse der Ausfuhr habe man (nach Abzug aller Unkosten) viel bessere Preise erzielt; 1903 hätten sie auf 77—78 Mark f. o. b. Exporthafen gestanden. Der Vergleich sei überdies unrichtig durchgeführt; man habe von den 90 Mark Inlandspreis noch 6 Mark Fracht für den Transport vom Werk bis zur Verkaufsstelle sowie 4 Mark als Beitrag des Syndikats zu den Exportprämien abzuziehen; es blieben also nur 80 Mark. Der englischen Konkurrenz falle schließlich noch die Fracht vom Kontinentalhafen bis nach England zur Last. Ein Sachverständiger aus Hamm sagte dagegen aus, deutsche Knüppel seien 1904 in London um 10 Mark pro Tonne billiger angeboten worden, als seine Firma habe zahlen müssen (91,45 Mark pro Tonne). Professor Wagner, der den Verhandlungen beiwohnte, erklärte sich überzeugt, daß die Verkäufe zu 72 Mark f. o. b. Antwerpen einen Preisunterschied von 14 Mark oder 20% zu Gunsten des Auslandes darstellten.

Für Platinen wurde in denselben Verhandlungen festgestellt, daß 1902 die Differenz zwischen Inlands- und Auslandspreis 26 Mark = zirka 20% betragen habe und daß der Export mit leichten Verlusten verknüpft gewesen sei.

Gegenüber den beweglichen Klagen der in ihrer Exportfähigkeit benachteiligten Weiterverarbeiter war von Seiten des Syndikats eine Reihe der Mißstände auf die ungenügende Verfassung desselben geschoben worden; nach Bildung des „Stahlwerksverbandes" werde es besser werden.

Zu den Verhandlungen über diesen Verband war von einem Interessenten die folgende Statistik über die Inlands- und Auslandspreise für das Jahr 1904 aufgestellt worden:

Deutschland 95 Mk., f. o. b. Antwerpen 74 Mk. Rechnet man zu den 74 Mk. die Exportprämie (10 Mk.) und zieht die Fracht ab (5 Mk.), so bleibt immer noch eine Benachteiligung des deutschen Verbrauchers zugunsten des ausländischen um 16 Mk.

	Preise im Inlande zuzüglich einer Durchschnittsfracht von 1,50 *M* pro Tonne:	Preise f. o. b. Antwerpen pro Tonne:	Differenz:
	M	*M*	*M*
Blöcke	82,50	68,00	14,50
Knüppel	90,00	72,00	18,00
Platinen	92,50	72,50	20,00

Es wiederholten sich die Einwände, die beim Halbzeugverbande bereits von den Syndikatsvertretern gemacht worden waren. Namentlich suchte man die Geschäftspolitik des Syndikats damit zu entschuldigen, daß auch der billige Export, wenn man alle Unkosten an Frachten und Zöllen berücksichtige, keine tatsächliche Stärkung des englischen Konkurrenten zum Wettbewerb auf den deutschen Märkten bedeute. Professor Wagner erklärte auch hier, wenn die maßgebende Differenz zu Gunsten des Auslandes auch nicht so groß sei, wie die vorgelegte Statistik angebe, so seien doch Gefahren vorhanden, und „der Stahlwerksverband habe diese Gefahren für die Schädigung der Verbraucher nicht nur nicht verhindert, sondern eher noch gesteigert."

Der Export von Stabeisen war ebenfalls in der Regel nur durch erhebliche Preisnachlässe für die ausländischen Abnehmer zu ermöglichen. Auch hier übertraf der Inlandspreis, von den Zeiten der Krisis abgesehen, ständig den Auslandspreis um den Betrag von Zoll (15 Mark pro Tonne) und Fracht[1]).

Ebenso war es mit dem Export von Stahlschienen[1]). Hier betrug der Zoll 25 Mark pro Tonne oder zirka 25 % des Wertes. Um noch größere Beträge mußte aber das Syndikat in der Krisis von 1901/02 unter die heimischen Preise gehen. So verkaufte es damals zu 85 Mark pro Tonne nach Portugal, während gleichzeitig die deutschen Eisenbahnen 115 Mark bezahlen mußten[2]). Im Anfang des Jahres 1902 exportierte eine deutsche Firma 20000 Tonnen Eisenbahnschienen für 90 Mark f. o. b. Antwerpen und um

[1] Die Zahlen siehe bei Vogelstein a. a. O. S. 72/73.
[2] Vgl. Calwer, Handel und Wandel, 1902, S. 34.

dieselbe Zeit lieferte sie zu 120,50 Mark an die preußische Eisenbahnverwaltung[1]). Im Jahre 1903 sollen die Preisdifferenzen für das In- und Ausland noch größer gewesen sein.

Der Deutsche Trägerverband hat nach Dönges eiserne Träger in Italien zu 76—78 Mark ab Saarrevier angeboten, während er für Deutschland noch den Preis von 110 Mark pro Tonne festhielt[2]). Im August 1901 gingen die Trägerwerke mit ihren Angeboten im Auslande bis auf 78 Mark Frachtbasis Burbach herab, während der Inlandspreis (Frachtbasis Burbach) 112 Mark betrug[3]).

Deutsche Stahlplatten sind im September 1901 nach Dönges[4] den Schiffswerften am Tyne in England um 4 sh. billiger angeboten werden als die dortigen Preise betrugen, und es sind daher in kurzer Zeit 180 Tonnen nach Newcastle abgegangen. Der Nickelstahlpanzerplatten-Ring, an dessen Spitze die Firma Krupp steht, lieferte dem Reichs-Marine-Amt die Tonne für 2320 Mark, den Vereinigten Staaten für 1920 Mark, also um zirka 17 % billiger[5].

Über den Walzdrahtverband, der sich 1897 — zunächst nur zur Syndizierung des Inlandsgeschäfts — gebildet hatte, zu Anfang 1902 aber in seiner neuen Form auch den Export für seine Mitglieder übernahm, sind gleichfalls sehr viele Klagen vorgebracht worden. Ein Zoll von 30 Mark pro Tonne (= zirka 30 % des Wertes) und nicht unerhebliche Ausfuhrprämien (von 15 Mark pro Tonne Rohmaterial) hatten auch hier sehr niedrige Auslandspreise zur Folge. Gelegentlich der kontradiktorischen Verhandlungen über dieses Syndikat wurde von seinen Vertretern zugegeben, daß durchschnittlich der Auslandspreis um zirka 15 Mark pro Tonne,

[1] Vgl. Deutsche Metallindustrie-Zeitung vom 8. Februar 1902.

[2] Vgl. Dönges, Die Ausfuhrprämien, 1902, S. 106.

[3] Nach der Nationalzeitung vom 20. August 1901, zitiert bei Dietzel, Sozialpolitik und Handelspolitik, 1902, S. 29.

[4] Dönges a. a. O. S. 105.

[5] Dietzel a. a. O. S. 28, zitiert nach der „Nation“ vom 16. März und nach den Verhandlungen des deutschen Reichstags vom 7. und 10. März 1901.

d. h. um 12% unter dem Inlandspreise gestanden habe. Nach der Kölnischen Volkszeitung war 1900 der Inlandspreis 185 Mark, der Exportpreis 105 Mark. Das Gleiche berichtet die Nationalzeitung vom 20. Oktober und 16. November 1901 [1]). Auch im Jahre 1902 behauptete die Kölnische Volkszeitung noch, daß erhebliche Mengen zum Preise von 82 Mark pro Tonne nach Antwerpen gesandt worden seien, bei einem Inlandspreise von 130 Mark [2]).

Das Ärgste leistet der deutsche Drahtstiftverband. Im zweiten Halbjahr 1900 setzte er im Inlande 22300 Tonnen ab mit einem Gewinne von 1 177 000 Mark, dagegen im Auslande 19 500 Tonnen mit einem Verluste von 859 000 Mark [3]). Für diese Ausfuhrpolitik hatten die deutschen Abnehmer 25 Mark pro Doppelzentner zu zahlen, um die 859 000 Mark aufzubringen, während die ausländischen Verbraucher dieselben Drahtstifte für 14 Mark erhielten. Hier betrug der Zoll 10 Mark pro 100 Kilogramm (= 50% des Wertes), die Exportprämie zeitweilig 20 Mark pro Tonne Rohmaterial. Bei den kontradiktorischen Verhandlungen berichtete ein Werk, daß es im Juni und Juli 1901 zu 21,42 Mark f. o. b. Rotterdam deutsche Drahtstifte gekauft habe, während in Deutschland der Preis frei Werk im Frühjahr 1901 auf 33,50—35,70 Mark pro 100 Kilogramm gestanden habe. Ein weiterer Teilnehmer der Verhandlungen stellte fest, daß vorübergehend im Auslande zu 14 Mark verkauft worden sei, während der Inlandspreis 25 Mark betragen habe. Ein dritter endlich berichtete aus dem Jahre 1899 von Verkäufen zu ungefähr 14 Mark nach der Schweiz, bei 27,50—28 Mark Inlandspreis.

Das Bestehen von Differenzen ergibt sich auch aus der folgenden Übersicht, in der die Inlandspreise mit den für die deutsche Handelsstatistik geschätzten Ausfuhrpreisen verglichen sind.

---

[1] Zitiert bei Dietzel a. a. O. S. 29.

[2] Kölnische Volkszeitung vom 29. Juli 1902.

[3] Vgl. Verhandlungen des Preußischen Landtages vom 17. Febr. 1903.

Jahr:	Durchschnittliche Inlandspreise für Drahtstifte pro Doppelzentner:	Ausfuhrpreise der Reichsstatistik (also einschl. der Fracht bis zur Zollgrenze) pro Doppelzentner:	Differenz:
	ℳ	ℳ	ℳ
1895	12,25	15,00	+ 2,75
1896	13,13	16,00	+ 2,87
1897	13,50	15,50	+ 2,00
1898	13,69	15,00	+ 1,31
1899	19,69	17,50	— 2,19
1900	25,13	21,00	— 4,13
1901	17,75	16,00	— 1,75
1902	14,75	16,50	+ 1,75

Für halbfertige Drahtwaren stellt der Jahresbericht der Kölner Handelskammer von 1902 fest, daß solche um 8—12 Mark unter dem Inlandspreise[1]) exportiert und auf englischen Märkten dauernd um 10 sh. pro Tonne billiger angeboten worden seien als in Deutschland.

Die Grobblech- und Feinblech-Verbände scheinen während der Zeit ihres Bestehens den Drahtverbänden in Bezug auf billige Auslandsverkäufe nicht viel nachgegeben zu haben. Der Zoll betrug hier 10 Mark pro Tonne.

Für einzelne Erzeugnisse der Eisenindustrie werden bei Jeans, British Iron Trade Association; Statement on the conditions in the iron and steel trades 1904 (Seite 39) für Dezember 1903 noch folgende Angaben über deutsche Inlands- und Auslandspreise gemacht.

	Inlandspreis:	Exportpreis:	Differenz:
	sh. d.	sh. d.	sh. d.
Eck- und Winkeleisen	111,0	100,0	— 11,0
Stabeisen	111,0	97,6	— 13,6
Bleche[2]	122,6	102,6	— 20,0
Eisenbahnschienen . .	135,0	93,6	— 41,6

[1] Abzüglich der Ausfuhrvergütung.

[2] Dagegen 1901 Bleche: Inlandspreis 150,00 Mk., Auslandspreis 102,50 Mk.; Differenz 47, 50 Mk.

Das gleiche Bild zeigt sich in vielen anderen kartellierten Industrien. In der Textilindustrie sind im Jahre 1900 von dem inzwischen wieder aufgelösten deutschen Spinnerkartell Garne um 8 % billiger nach Holland verkauft werden als im Inlande [1]).

Auch dem Druckpapiersyndikat werden zahlreiche Schleuderverkäufe ins Ausland nachgesagt, obschon hier die Exportpreise erträglicher scheinen. Es erzielte im Durchschnitt für den Doppelzentner Druckpapier [2]):

im Jahre:		beim Inlandsgeschäft (frei Verkaufsstelle):	beim Auslandsgeschäft (frei Hafen):	Differenz:
		ℳ	ℳ	ℳ
1898		21—23	20—21	2,00
1899		21—22	21—22	—
1900	zu Anfang	22—24	23—24	—
	zu Ende	26—28 !	25—25	1—2
1901		25,34	25,09	0,25
1902		22,91	20,63	2,28

Im Oktober 1900 hatte das Syndikat seine Tätigkeit eröffnet. Eine weitere Übersicht über die Auslandspreise einzelner Papierfabriken in Süddeutschland, Sachsen und Thüringen ist als Anlage 6 zu den kontradiktorischen Verhandlungen veröffentlicht worden [3]); sie besagt im Grunde das Gleiche wie die obigen Zahlen.

Das deutsche Zuckerkartell verlangte 1901 in einem Falle im Inlande 38,45 Mark, in der Schweiz aber nur 23,75 Mark für den Doppelzentner Würfelzucker [4]). Neben dem Zoll (40 Mark; Überzoll: 19 Mark) half hier die staatliche Ausfuhrprämie mit, einen so billigen Export ins Werk zu setzen.

Ähnlich ist es noch heute beim Spiritus, wo eine staatliche Exportprämie von 6 Mark besteht. Hier hat die

[1] Vgl. Dönges, Die Ausfuhrprämien, 1901, S. 121.

[2] Nach den Angaben des Syndikats für die kontradiktorischen Verhandlungen.

[3] Vgl. Kontradiktorische Verhandlungen über den Verband deutscher Druckpapier-Fabriken, G. m. b. H., 1903, S. 203.

[4] Nach der Frankfurter Zeitung, zitiert bei Dietzel a. a. O. S. 27.

Zentrale für Spiritusverwertung zeitweilig zu außerordentlichen Schleuderpreisen ins Ausland verkauft. So wurde bei den kontradiktorischen Verhandlungen über dieses Kartell festgestellt, daß eine Kölner Firma im Herbst 1905 der Zentrale, abzüglich der Steuervergütung (24 Mark) ungefähr 39 Mark pro hl. Sprit, Frachtbasis Köln hatte zahlen müssen, während der Odolfabrik Lingner für ihre Londoner Filiale der Bezug von der Zentrale auf nur 22 Mark zu stehen kam. Zu demselben Preise wird offenbar auch der übrigen Konkurrenz in England verkauft worden sein. Von anderer Seite wurde berichtet, daß 1905 um ungefähr 9 Mark [1]) billiger ins Ausland abgegeben worden sei, als in Deutschland [2]). In der den kontradiktorischen Verhandlungen beigefügten Denkschrift werden folgende — nach privaten Enqueten festgestellte — Notierungen angegeben [3]).

I.	Im Freihafen Hamburg notierte Primasprit:	Dagegen Inlandspreis:
	ℳ	ℳ
1903, Januar	19,00	48,40
1903, Mai	23,00	50,60
1904, Januar	42,00	60,60
1904, Juli	37,00	62,80
1905, April	35,00	70,20

II. Für Exportware wurde für Sprit bester Ware bezahlt:

		ℳ		ℳ
1901		24,00	bezw.	21,00
1902		20,00	„	22,00
1904		33,00	„	34,00
1905	im Anfang	34,00		—
	am Schluß	23,00		—

[1] Nach Abzug der Steuervergütung.

[2] Vgl. Kontradiktorische Verhandlungen über deutsche Kartelle, Bd. 5, S. 305.

[3] Ebenda S. 600 u. 601.

Die Denkschrift weist aber zu diesen Zahlen ausdrücklich darauf hin, daß sie „noch keineswegs mit den eigentlichen Exportpreisen der Zentrale identisch sind.“ „Die Zentrale hat vielmehr nach uns gewordenen zuverlässigen Mitteilungen wiederholt große Exporte ins Ausland zu Preisen vorgenommen, die erheblich niedriger waren als die oben verzeichneten. So soll nach Japan zum Preise von 17 Mark pro Hektoliter und einmal nach Triest franko zum Preise von gar nur 15 Mark geliefert worden sein.“

Dementsprechend häufig sind die Klagen der Handelskammern über die Exportpolitik dieses Kartells. So berichtet die Handelskammer zu Posen aus dem Jahre 1905, daß die Zentrale nach dem Zollauslande Sprit um 12 Mark billiger verkaufe als im Inlande. Der Jahresbericht der Handelskammer zu Darmstadt für 1905 klagt, daß im Oktober dieses Jahres Sekundasprit in Deutschland zu 39 Mark verkauft, gleichzeitig aber in der Schweiz zu 21,60 Mark angeboten worden sei.

Bedauerlicher Weise hat die Zentrale bei solchem Treiben durch besondere Exporteisenbahntarife noch staatliche Unterstützung gefunden.

Es erübrigt, nach Schilderung der deutschen Verhältnisse noch kurz auf die entsprechende Wirksamkeit der amerikanischen Trusts hinzuweisen, die infolge der noch viel höheren — seit dem Dingley-Tarife einem Durchschnittssatze von 40 Prozent des Wortes gleichkommenden — Schutzzölle mit noch viel beträchtlicheren Differenzen zwischen den Inlands- und Auslandspreisen rechnen müssen und rechnen können. Sie haben es ja in der Hand, sich am Inlandsmarkte um 30 bis 40 Prozent schadlos zu halten.

Die Richtigkeit des Satzes, daß infolge der Kartelltätigkeit die Inlandspreise in Zeiten guter Nachfrage dauernd um Zoll und Fracht über den Weltmarktpreisen stehen, wird auch hier durch die Statistik bestätigt. Ein Beispiel dafür ist im folgenden nach dem Werke Levys über die Stahlindustrie der Vereinigten Staaten (Berlin 1905) wiedergegeben.

Jahr:	Preis pro Tonne Bessemer-Roheisen in Pittsburg:	Englisches (bestes) Roheisen:	Preisdifferenz in Pittsburg:
$	$	$	$
1890	18,85	13,80	+ 5,05
1891	15,95	11,80	+ 4,15
1892	14,37	12,04	+ 2,33
1893	12,87	11,10	+ 1,76
1894	11,38	11,06	+ 0,32
1895	12,72	11,30	+ 1,42
1896	12,14	11,96	+ 0,18
1897	10,13	12,26	— 2,13
1898	10,33	13,24	— 2,91
1899	19,03	16,99	+ 2,04
1900	19,49	20,13	— 0,64
1901	15,93	14,31	+ 1,64
1902	20,67	13,81	+ 6,86
1903	18,98	13,02	+ 5,96
1904	13,76	—	—

Der Zoll betrug bis 1893: 6,72 Dollar, seit 1894: 4,00 Dollar.

Ein weiteres Beispiel für amerikanisches Weißblech ist unten Seite 98 fg. aufgeführt.

Über die Auslandspolitik amerikanischer Kartelle ist eine Anzahl brauchbarer Angaben durch die in den Jahren 1900 und 1901 veranstalteten Erhebungen der „Industrial Commission“ erbracht worden. So sagte Schwab, der frühere Präsident der U. S. Steel Corporation vor der Kommission aus, daß amerikanische Stahlschienen zu 23 Dollar per Ton exportiert worden seien, während sie im Inlande gleichzeitig 26—28 Dollar kosteten [1]. Nach Holt [2] betrug Anfang Februar 1901 der Auslandspreis sogar nur 21 Dollar und blieb zuzüglich 3 Dollar Fracht immer noch um 2 Dollar hinter dem Inlandspreis von 26 Dollar zurück [3]. Wie Gutrie,

[1] Report of the Industrial Commission, 1901, Vol. XIII, S. 455.

[2] Sekretär des Tariff Reform Committee of the Reform Club, New York.

[3] Nach dem Journal of Commerce (New York) hat die Carnegie Rails Co. 1901 ihre Schienen an die nationalen Eisenbahn-Gesellschaften

der Präsident der American Steel Hoops Co. aussagte, hat dieses Werk 1893 seine Erzeugnisse um etwa 20 % billiger ins Ausland abgegeben als an einheimische Verbraucher; 1899 sind dagegen bei guter Geschäftslage die Inlands- und Auslandspreise einander gleich gewesen [1]. Nach Gates, dem Vorsitzenden der Steel & Wire Co. sind die einheimischen Preise 50—60, ja 70 % höher gewesen als die Exportpreise. Über den Wire Nails Trust wurden durch Holt, den Sekretär des Tariff Reform Committee of the Reform Club, New York, folgende interessante Angaben vor der Kommission gemacht [2].

Preise des Wire Nails Trust für ein Fäßchen Drahtstifte

Jahr:	im Inlande: $	im Auslande: $
1896 (November)	2,70	1,30
1899	3,10—3,53	2,14—2,20
1900 [3]	4,50	2,11

Stacheldraht hatten die Amerikaner 1899 mit 3,67 bis 4,13 Dollar für 100 Pounds zu bezahlen, die Kanadier mit 3,25, weiter entfernt wohnende Fremde mit nur 2,20.

Dabei wurden große Mengen exportiert, nämlich 1900: 84,6 Mill. lbs. wire nails und 236,8 Mill. lbs. wire. Im Jahre 1896 kaufte ein Händler große Mengen Drahtnägel zum Export nach Amsterdam auf, verschiffte sie von Amsterdam wieder nach Amerika zurück und schlug sie dann trotz der doppelten Fracht und sonstigen Kosten noch mit ansehnlichem Profit auf dem dortigen Markte los. Der Trust boykottierte diesen Händler. Eine zeitweilige Folge der Tätigkeit des Drahtstiftverbandes war es, daß man in

zu 35 Dollar per Tonne verkauft, an englische zu 24 Dollar. (Zitiert bei Dietzel a. a. O. S. 25.)

[1] Report of the Industrial Commission, 1900, Vol. I, S. 955/56.

[2] Vgl. Report of the Industrial Commission, 1901, Vol. XIII, insbesondere S. 691.

[3] Nach Lamb.

der Türkei amerikanische Drahtstifte billiger erhielt, als in den Vereinigten Staaten vor den Toren der Fabrik.

Auch in Deutschland sind solche Kuriosa möglich gewesen und sollen öfter vorgekommen sein. Deutsche Kohle und deutsches Halbzeug sind zeitweilig in Holland oder Belgien vorteilhafter zu kaufen gewesen als bei den viel näher liegenden deutschen Werken, und auch aus England sollen deutsche Eisenerzeugnisse in einzelnen Fällen nach Deutschland reimportiert worden sein.

Wir könnten weiter fortfahren, aber wir halten inne, denn die angeführten Beispiele genügen, die Behauptung zu stützen, daß die Kartelle häufig sehr viel billiger ins Ausland verkauft haben als im Inlande, daß sie — wenn es ihnen nötig erscheint — ausgiebigsten Gebrauch davon zu machen, ihren Export auf diese Weise zu erweitern. Sie beweisen ferner aufs deutlichste, daß von Ausnahmejahren abgesehen, die Inlandspreise in den zollgeschützten, kartellierten Industrien in der Tat regelmäßig um den Betrag von Zoll und Fracht, oder hin und wieder auch noch höher über dem Weltmarktpreis stehen.

II. Argumente zur Entschuldigung der Auslandspreispolitik.

Zur kritischen Beurteilung der billigen Auslandspreise lassen sich zunächst eine Reihe von Argumenten vorbringen, die auf den ersten Augenblick geeignet erscheinen, sie zu rechtfertigen oder wenigstens zu entschuldigen.

Der Umfang der billigen Ausfuhr.

Man kann erstens sagen, die Frage habe in Wirklichkeit keine sehr große Bedeutung, weil der Umfang der Schleuderausfuhr der Kartelle im Vergleich zum Binnenabsatz bei den meisten Industrien nur verhältnismäßig gering sei. Denn es ist natürlich, daß da, wo das Kartell nur einen kleineren Teil der Fabrikanten einer Industrie umfaßt, oder wo der Export überhaupt verhältnismäßig unbedeutend ist, billigere Auslandsverkäufe weit weniger be-

denklich sind, als bei Gewerben, in denen der Kartellring geschlossen ist, oder bei großen Exportindustrien, wo ein vergleichsweise kleiner Inlandskonsum die Rechnung für eine großzügige Schleuderei im Auslande zu bezahlen hat. Diese Verhältnisse liegen selbstverständlich von Industrie zu Industrie durchaus verschiedenartig.

Beim deutschen Steinkohlenbergbau sind z. B. heute im Rheinisch-Westfälischen Kohlensyndikat etwa 54 %, in der Oberschlesischen Kohlenkonvention ca. 18 % der gesamten Produktion vereinigt, auf fiskalische Gruben entfallen ca. 14 %, auf die sonstigen outsider ca. 15 % — im Ruhrkohlengebiet allein entfielen 1905 von der Gesamtförderung von 66,9 Mill. Tonnen 65,4 Mill. Tonnen auf Syndikatszechen und nur 1,5 Mill. Tonnen, d. h. nur 2,3 %, auf nicht syndizierte Zechen. Die Syndizierung ist also hier sehr weitgehend, und von den outsidern ist deshalb keinerlei merkliche Beeinflussung des Marktes mehr zu erwarten.

Die Ausfuhr betrug: beim Rheinisch-Westfälischen Kohlensyndikat (1903) 8,3 Mill. Tonnen = 21,2 %, bei der Oberschlesischen Kohlenkonvention (1902) 5,1 Mill. Tonnen = 29,4 % des gesamten Versandes. Die „Auslandsschleuderei“ des Syndikates hätte also rund auf ein Viertel des Versandes erstreckt werden können, die „inländische Preistreiberei“ zur Deckung der Exportverluste auf die übrigen drei Viertel des Versandes. Es ist dabei aber nicht zu übersehen, daß der neue Syndikatsvertrag, der den sogenannten Hüttenzechen ihren Selbstverbrauch freigibt, große Mengen der Preispolitik des Syndikates entzieht. Immer mehr Hüttenwerke schaffen sich eigene Zechen an, um sich vom Syndikat unabhängig zu machen. Im Jahre 1905 betrug der begreiflicherweise kolossal rasch wachsende Selbstverbrauch der Hüttenzechen bereits 7,3 Mill. Tonnen oder 11 % des gesamten Syndikatsabsatzes.

Geringer ist der Einfluß der Kartelle in der Roheisenerzeugung. Die beiden deutschen Roheisensyndikate haben nur rund 1,1 Mill. Tonnen von der über 10 Mill. betragenden Gesamtproduktion Deutschlands in ihrer Hand,

also nur 10 %. Die übrigen 90 % gehören fast sämtlich gemischten Werken an, die in eigenen Hochöfen ihr Roheisen herstellen und es in eigenen Stahl- und Walzwerken weiterverarbeiten. Weiterverkauft wird von diesen kombinierten Unternehmungen nur sehr wenig. Voelcker schätzt, daß 1903 nur rund 2 Mill. Tonnen Roheisen von der Gesamtproduktion von 10 Mill. Tonnen überhaupt zum Verkauf gekommen sind.[1] Es kommen also sowohl für die „Schleuderei“ des Syndikats beim Export sowie für etwaige Preistreibereien im Inlande nur geringe Beträge in Betracht, die für die deutsche Volkswirtschaft als Ganzes nur noch wenig Einfluß haben. Um so mehr werden freilich die reinen Stahlwerke getroffen. Ihre Bedeutung ist aber heute sowieso schon sehr gering und schwindet ständig mehr gegenüber der der gemischten Werke.

Ähnlich war es mit dem früheren Halbzeugverbande; auch er erhielt nur einen kleineren Teil der Produktion, und zwar 1903 knapp 2,5 Mill. Tonnen bei einer Gesamterzeugung von Flußeisen (Rohblöcken und Stahlformguß) in Höhe von 8,8 Mill. Tonnen sowie von rohem Schweißeisen in Höhe von 0,9 Mill. Tonnen, also zusammen 9,7 Mill. Rohstahl in seine Hände. In den Handel kommen ebenfalls nur 2464000 Tonnen schmiedbares Eisen und Stahl in Form sogenannten Halbzeugs. Also höchstens auf diese, ein Viertel der Produktion ausmachende Menge hätte sich die den Inlandspreis hochhaltende Politik des Halbzeugverbandes erstrecken können; die übrigen drei Viertel verschwinden auch hier in den gemischten Werken. Die Ausfuhr von Halbzeug endlich, die der Verband übrigens gar nicht syndiziert hatte, betrug 1903: 638000 Tonnen, also nur 6 % des Produktion, und dabei war das ein ganz ausnahmsweise hoher, sonst noch nie dagewesener Ausfuhrbetrag; vor 1900 war der Halbzeug-Export mit einem Betrage von nur ca. 50000 Tonnen im Jahre überhaupt nicht der Rede wert gewesen.

[1] Voelcker, Bericht über das Kartellwesen in der inländischen Eisenindustrie, Berlin 1903.

Durch den Stahlwerksverband, der den Halbzeugverband, das Trägerkartell, das Schienensyndikat zusammenfassend und erweiternd am 1. März 1904 ins Leben trat, ist es nicht viel anders geworden. Er umfaßt zwar über 90 % der ganzen deutschen Produktion, aber es kommt auch bei ihm nur ein verhältnismäßig kleiner Teil der Produktion zum Verkauf, da die gemischten Werke immer mehr selbst verarbeiten und immer weniger auf den Markt bringen. Die auf dem Aussterbeetat stehenden reinen Walzwerke sind hier die Leidtragenden. Wie sehr sie getroffen werden müssen, vermag man aus der nachstehenden Übersicht der früher durch den Halbzeugverband, jetzt durch den Stahlwerksverband gehenden Halbzeugmengen zu ermessen sowie aus der Halbzeugausfuhr, die der Stahlwerksverband ebenfalls syndiziert hat.

Jahr[1]:	Gesamtversand Tausend Tonnen:	Darunter Export Tausend Tonnen:	%
1902/03 (Halbzeugverband)	1461	723	48,0
1903/04 „	1450	605	41,5
1904/05 (Stahlwerksverband)	1412	394	27,9

Im Jahre 1902/03 entfiel also nahezu die Hälfte, 1904/05 immer noch über ein Viertel des gesamten Syndikatabsatzes an Halbzeug auf den Export. Für die inländischen Verbraucher, die ihr Halbzeug kaufen mußten, konnte mithin eine unangebrachte Auslandspreispolitik des Syndikates sehr nachteilig werden. Bei Formeisen machte 1904/05 der Export des Stahlwerksverbandes ungefähr ein Achtel, bei Eisenbahnmaterial rund ein Viertel seines gesamten Absatzes aus.

Noch nachteiliger für die gesamte Volkswirtschaft lagen die Verhältnisse bei den inzwischen wieder in die Brüche gegangenen Drahtstiftverband. Bei ihm war der Ring geschlossen, er umfaßte 90—91 % der ganzen Fabrikation. Der Export des Syndikates betrug 1903: 51 000 Tonnen bei einem Gesamtversande von 134 000 Tonnen. Hier waren der Preisschleuderei im Auslande mit gleichzeitiger Preis-

[1] Jahre vom 1. März bis 28. Februar.

Jahr:	Preis pro Tonne Bessemer-Roheisen in Pittsburg:	Englisches (bestes) Roheisen:	Preisdifferenz in Pittsburg:
$	$	$	$
1890	18,85	13,80	+ 5,05
1891	15,95	11,80	+ 4,15
1892	14,37	12,04	+ 2,33
1893	12,87	11,10	+ 1,76
1894	11,38	11,06	+ 0,32
1895	12,72	11,30	+ 1,42
1896	12,14	11,96	+ 0,18
1897	10,13	12,26	— 2,13
1898	10,33	13,24	— 2,91
1899	19,03	16,99	+ 2,04
1900	19,49	20,13	— 0,64
1901	15,93	14,31	+ 1,64
1902	20,67	13,81	+ 6,86
1903	18,98	13,02	+ 5,96
1904	13,76	—	—

Der Zoll betrug bis 1893: 6,72 Dollar, seit 1894: 4,00 Dollar.

Ein weiteres Beispiel für amerikanisches Weißblech ist unten Seite 98 fg. aufgeführt.

Über die Auslandspolitik amerikanischer Kartelle ist eine Anzahl brauchbarer Angaben durch die in den Jahren 1900 und 1901 veranstalteten Erhebungen der „Industrial Commission“ erbracht worden. So sagte Schwab, der frühere Präsident der U. S. Steel Corporation vor der Kommission aus, daß amerikanische Stahlschienen zu 23 Dollar per Ton exportiert worden seien, während sie im Inlande gleichzeitig 26—28 Dollar kosteten [1]. Nach Holt [2] betrug Anfang Februar 1901 der Auslandspreis sogar nur 21 Dollar und blieb zuzüglich 3 Dollar Fracht immer noch um 2 Dollar hinter dem Inlandspreis von 26 Dollar zurück [3]. Wie Gutrie,

[1] Report of the Industrial Commission, 1901, Vol. XIII, S. 455.

[2] Sekretär des Tariff Reform Committee of the Reform Club, New York.

[3] Nach dem Journal of Commerce (New York) hat die Carnegie Rails Co. 1901 ihre Schienen an die nationalen Eisenbahn-Gesellschaften

der Präsident der American Steel Hoops Co. aussagte, hat dieses Werk 1893 seine Erzeugnisse um etwa 20 % billiger ins Ausland abgegeben als an einheimische Verbraucher; 1899 sind dagegen bei guter Geschäftslage die Inlands- und Auslandspreise einander gleich gewesen [1]. Nach Gates, dem Vorsitzenden der Steel & Wire Co. sind die einheimischen Preise 50—60, ja 70 % höher gewesen als die Exportpreise. Über den Wire Nails Trust wurden durch Holt, den Sekretär des Tariff Reform Committee of the Reform Club, New York, folgende interessante Angaben vor der Kommission gemacht [2].

Preise des Wire Nails Trust für ein Fäßchen Drahtstifte

Jahr:	im Inlande: $	im Auslande: $
1896 (November)	2,70	1,30
1899	3,10—3,53	2,14—2,20
1900 [3]	4,50	2,11

Stacheldraht hatten die Amerikaner 1899 mit 3,67 bis 4,13 Dollar für 100 Pounds zu bezahlen, die Kanadier mit 3,25, weiter entfernt wohnende Fremde mit nur 2,20.

Dabei wurden große Mengen exportiert, nämlich 1900: 84,6 Mill. lbs. wire nails und 236,8 Mill. lbs. wire. Im Jahre 1896 kaufte ein Händler große Mengen Drahtnägel zum Export nach Amsterdam auf, verschiffte sie von Amsterdam wieder nach Amerika zurück und schlug sie dann trotz der doppelten Fracht und sonstigen Kosten noch mit ansehnlichem Profit auf dem dortigen Markte los. Der Trust boykottierte diesen Händler. Eine zeitweilige Folge der Tätigkeit des Drahtstiftverbandes war es, daß man in

---

zu 35 Dollar per Tonne verkauft, an englische zu 24 Dollar. (Zitiert bei Dietzel a. a. O. S. 25.)

[1] Report of the Industrial Commission, 1900, Vol. I, S. 955/56.

[2] Vgl. Report of the Industrial Commission, 1901, Vol. XIII, insbesondere S. 691.

[3] Nach Lamb.

der Türkei amerikanische Drahtstifte billiger erhielt, als in den Vereinigten Staaten vor den Toren der Fabrik.

Auch in Deutschland sind solche Kuriosa möglich gewesen und sollen öfter vorgekommen sein. Deutsche Kohle und deutsches Halbzeug sind zeitweilig in Holland oder Belgien vorteilhafter zu kaufen gewesen als bei den viel näher liegenden deutschen Werken, und auch aus England sollen deutsche Eisenerzeugnisse in einzelnen Fällen nach Deutschland reimportiert worden sein.

Wir könnten weiter fortfahren, aber wir halten inne, denn die angeführten Beispiele genügen, die Behauptung zu stützen, daß die Kartelle häufig sehr viel billiger ins Ausland verkauft haben als im Inlande, daß sie — wenn es ihnen nötig erscheint — ausgiebigsten Gebrauch davon zu machen, ihren Export auf diese Weise zu erweitern. Sie beweisen ferner aufs deutlichste, daß von Ausnahmejahren abgesehen, die Inlandspreise in den zollgeschützten, kartellierten Industrien in der Tat regelmäßig um den Betrag von Zoll und Fracht, oder hin und wieder auch noch höher über dem Weltmarktpreis stehen.

II. Argumente zur Entschuldigung der Auslandspreispolitik.

Zur kritischen Beurteilung der billigen Auslandspreise lassen sich zunächst eine Reihe von Argumenten vorbringen, die auf den ersten Augenblick geeignet erscheinen, sie zu rechtfertigen oder wenigstens zu entschuldigen.

Der Umfang der billigen Ausfuhr.

Man kann erstens sagen, die Frage habe in Wirklichkeit keine sehr große Bedeutung, weil der Umfang der Schleuderausfuhr der Kartelle im Vergleich zum Binnenabsatz bei den meisten Industrien nur verhältnismäßig gering sei. Denn es ist natürlich, daß da, wo das Kartell nur einen kleineren Teil der Fabrikanten einer Industrie umfaßt, oder wo der Export überhaupt verhältnismäßig unbedeutend ist, billigere Auslandsverkäufe weit weniger be-

denklich sind, als bei Gewerben, in denen der Kartellring geschlossen ist, oder bei großen Exportindustrien, wo ein vergleichsweise kleiner Inlandskonsum die Rechnung für eine großzügige Schleuderei im Auslande zu bezahlen hat. Diese Verhältnisse liegen selbstverständlich von Industrie zu Industrie durchaus verschiedenartig.

Beim deutschen Steinkohlenbergbau sind z. B. heute im Rheinisch-Westfälischen Kohlensyndikat etwa 54 %, in der Oberschlesischen Kohlenkonvention ca. 18 % der gesamten Produktion vereinigt, auf fiskalische Gruben entfallen ca. 14 %, auf die sonstigen outsider ca. 15 % — im Ruhrkohlengebiet allein entfielen 1905 von der Gesamtförderung von 66,9 Mill. Tonnen 65,4 Mill. Tonnen auf Syndikatszechen und nur 1,5 Mill. Tonnen, d. h. nur 2,3 %, auf nicht syndizierte Zechen. Die Syndizierung ist also hier sehr weitgehend, und von den outsidern ist deshalb keinerlei merkliche Beeinflussung des Marktes mehr zu erwarten.

Die Ausfuhr betrug: beim Rheinisch-Westfälischen Kohlensyndikat (1903) 8,3 Mill. Tonnen = 21,2 %, bei der Oberschlesischen Kohlenkonvention (1902) 5,1 Mill. Tonnen = 29,4 % des gesamten Versandes. Die „Auslandsschleuderei" des Syndikates hätte also rund auf ein Viertel des Versandes erstreckt werden können, die „inländische Preistreiberei" zur Deckung der Exportverluste auf die übrigen drei Viertel des Versandes. Es ist dabei aber nicht zu übersehen, daß der neue Syndikatsvertrag, der den sogenannten Hüttenzechen ihren Selbstverbrauch freigibt, große Mengen der Preispolitik des Syndikates entzieht. Immer mehr Hüttenwerke schaffen sich eigene Zechen an, um sich vom Syndikat unabhängig zu machen. Im Jahre 1905 betrug der begreiflicherweise kolossal rasch wachsende Selbstverbrauch der Hüttenzechen bereits 7,3 Mill. Tonnen oder 11 % des gesamten Syndikatsabsatzes.

Geringer ist der Einfluß der Kartelle in der Roheisenerzeugung. Die beiden deutschen Roheisensyndikate haben nur rund 1,1 Mill. Tonnen von der über 10 Mill. betragenden Gesamtproduktion Deutschlands in ihrer Hand,

also nur 10%. Die übrigen 90% gehören fast sämtlich gemischten Werken an, die in eigenen Hochöfen ihr Roheisen herstellen und es in eigenen Stahl- und Walzwerken weiterverarbeiten. Weiterverkauft wird von diesen kombinierten Unternehmungen nur sehr wenig. Voelcker schätzt, daß 1903 nur rund 2 Mill. Tonnen Roheisen von der Gesamtproduktion von 10 Mill. Tonnen überhaupt zum Verkauf gekommen sind.[1] Es kommen also sowohl für die „Schleuderei" des Syndikats beim Export sowie für etwaige Preistreibereien im Inlande nur geringe Beträge in Betracht, die für die deutsche Volkswirtschaft als Ganzes nur noch wenig Einfluß haben. Um so mehr werden freilich die reinen Stahlwerke getroffen. Ihre Bedeutung ist aber heute sowieso schon sehr gering und schwindet ständig mehr gegenüber der der gemischten Werke.

Ähnlich war es mit dem früheren Halbzeugverbande; auch er erhielt nur einen kleineren Teil der Produktion, und zwar 1903 knapp 2,5 Mill. Tonnen bei einer Gesamterzeugung von Flußeisen (Rohblöcken und Stahlformguß) in Höhe von 8,8 Mill. Tonnen sowie von rohem Schweißeisen in Höhe von 0,9 Mill. Tonnen, also zusammen 9,7 Mill. Rohstahl in seine Hände. In den Handel kommen ebenfalls nur 2464000 Tonnen schmiedbares Eisen und Stahl in Form sogenannten Halbzeugs. Also höchstens auf diese, ein Viertel der Produktion ausmachende Menge hätte sich die den Inlandspreis hochhaltende Politik des Halbzeugverbandes erstrecken können; die übrigen drei Viertel verschwinden auch hier in den gemischten Werken. Die Ausfuhr von Halbzeug endlich, die der Verband übrigens gar nicht syndiziert hatte, betrug 1903: 638000 Tonnen, also nur 6% des Produktion, und dabei war das ein ganz ausnahmsweise hoher, sonst noch nie dagewesener Ausfuhrbetrag; vor 1900 war der Halbzeug-Export mit einem Betrage von nur ca. 50000 Tonnen im Jahre überhaupt nicht der Rede wert gewesen.

---

[1] Voelcker, Bericht über das Kartellwesen in der inländischen Eisenindustrie, Berlin 1903.

Durch den Stahlwerksverband, der den Halbzeugverband, das Trägerkartell, das Schienensyndikat zusammenfassend und erweiternd am 1. März 1904 ins Leben trat, ist es nicht viel anders geworden. Er umfaßt zwar über 90 % der ganzen deutschen Produktion, aber es kommt auch bei ihm nur ein verhältnismäßig kleiner Teil der Produktion zum Verkauf, da die gemischten Werke immer mehr selbst verarbeiten und immer weniger auf den Markt bringen. Die auf dem Aussterbeetat stehenden reinen Walzwerke sind hier die Leidtragenden. Wie sehr sie getroffen werden müssen, vermag man aus der nachstehenden Übersicht der früher durch den Halbzeugverband, jetzt durch den Stahlwerksverband gehenden Halbzeugmengen zu ermessen sowie aus der Halbzeugausfuhr, die der Stahlwerksverband ebenfalls syndiziert hat.

Jahr[1]:	Gesamtversand Tausend Tonnen:	Darunter Export Tausend Tonnen:	%
1902/03 (Halbzeugverband)	1461	723	48,0
1903/04 „	1450	605	41,5
1904/05 (Stahlwerksverband)	1412	394	27,9

Im Jahre 1902/03 entfiel also nahezu die Hälfte, 1904/05 immer noch über ein Viertel des gesamten Syndikatabsatzes an Halbzeug auf den Export. Für die inländischen Verbraucher, die ihr Halbzeug kaufen mußten, konnte mithin eine unangebrachte Auslandspreispolitik des Syndikates sehr nachteilig werden. Bei Formeisen machte 1904/05 der Export des Stahlwerksverbandes ungefähr ein Achtel, bei Eisenbahnmaterial rund ein Viertel seines gesamten Absatzes aus.

Noch nachteiliger für die gesamte Volkswirtschaft lagen die Verhältnisse bei den inzwischen wieder in die Brüche gegangenen Drahtstiftverband. Bei ihm war der Ring geschlossen, er umfaßte 90—91 % der ganzen Fabrikation. Der Export des Syndikates betrug 1903: 51 000 Tonnen bei einem Gesamtversande von 134 000 Tonnen. Hier waren der Preisschleuderei im Auslande mit gleichzeitiger Preis-

[1] Jahre vom 1. März bis 28. Februar.

treiberei im Inlande schon sehr weite Grenzen gezogen, und es ist auch von beiden Möglichkeiten zeitweilig ausgiebig Gebrauch gemacht worden. Allerdings hat auch die Drahtindustrie heute bereits sehr viele gemischte Werke.

Die „Vertrustung".

Man sieht schon aus diesen Beispielen, daß der Einwand, die Auslandspreispolitik der Syndikate erstrecke sich auf zu geringe Mengen, durchaus nicht immer stichhaltig ist. Eine grundsätzliche Rechtfertigung der billigen Auslandsverkäufe der Kartelle stellt dieses Argument überhaupt nicht dar, es könnte höchstens ihre Wirkungen wegen zu unvollkommener Ausbildung des Kartellprinzips als geringfügig erscheinen lassen. Aber selbst das trifft nicht immer zu. Wo es wirklich der Fall ist, da liegt der Grund in der vertikalen Betriebskonzentration der Industrie in gemischten Werken, die in Deutschland aus den horizontalen Zusammenschlüssen der Kartelle einzelner Branchen immer mehr hervorwächst[1]. Wie sehr heute schon der Schwerpunkt der deutschen Eiseniudustrie in den von den Kartellen nur wenig beeinflußten gemischten Werken liegt, erhellt z. B. daraus, daß 1900 die reinen Walzwerke nur 737000 Tonnen Halbzeug (im Werte von 91,5 Mill. Mark) verbrauchten, die gemischten Werke (an Zahl nur 32) aber 5983000 Tonnen (im Werte von 498,3 Mill. Mark), also die erstern rund 10, die letztern 90%. Bis heute hat sich dieses Verhältnis noch mehr zugunsten der gemischten Werke vorschoben. Immer mehr gliedern sich Werke der voraufgehenden und der nachfolgenden Produktionsstufen an den Stammbetrieb an, auf der einen Seite, um sich im Rohstoffbezug (vom Rohstoff-Syndikat!) unabhängig zu machen[2], auf der andern Seite, um sich die Vorteile der Veredelung möglichst bis zum Endfabrikat alle nutzbar zu

---

[1] Vgl. G. Gothein, Internationale Regelung der Eisenzölle, Berlin 1905, S. 31 fg.

[2] Siehe unten S. 74.

machen [1]. Eine großartige „Vertrustung" der gesamten Montan- und Eisenindustrie zu solchen kombinierten Riesenbetrieben, die technisch und ökonomisch den „reinen Unternehmungen" weit überlegen sind, und Schutzzölle und Kartelle vielleicht einmal gar nicht mehr brauchen, gewinnt ständig an Boden. Die reinen Stahl- und Walzwerke werden ihnen infolge ihrer geringen Produktivität und infolge der Preispolitik der Kartelle früher oder später das Feld ganz räumen müssen [2].

So zeitigt die Preispolitik der Kartelle selbst in der durch sie mit angeregten „Vertrustung" ein Hauptmittel, durch das ihre nachteiligen Folgen zum Teil wieder paralysiert werden können. Wie weit sich dieses Korrektiv freilich als wirksam erweisen wird, ob nicht auch die trustartigen gemischten Werke wieder ähnliche Nachteile bringen werden, wie die heutigen Kartelle, das kann nur der Gang der künftigen Entwicklung lehren. Nachteile für das gesamte Wohl der deutschen Volkswirtschaft sind natürlich auch bei ihnen keineswegs ausgeschlossen.

Vorübergehende Art der billigen Ausfuhr.

Man hat zweitens zur Rechtfertigung der Auslandspreispolitik der Kartelle gesagt, die Schleuderei sei nicht die dauernde Regel, sondern nur vorübergehender Art. Man bediene sich sehr billiger Auslandspreise nur dann, wenn der innere Markt überfüllt sei, wenn infolge einer Überproduktion es geradezu ein Glück sei, die überschüssigen Vorräte ins Ausland abstossen zu können, sei es auch zu Preisen, die keine Gewinne mehr bringen oder gar Verluste. In der Tat ist es ja auch richtig, daß

[1] Ein sehr gutes, bisher noch wenig bearbeitetes und wenig bekanntes Material über solche Betriebskombinationen hat die Berufszählung von 1895 gebracht. Vgl. Friedrich Zahn, Gewerbe und Handel im Deutschen Reich (Bd. 119 der Statistik des Deutschen Reichs), 1899.

[2] Vgl. Mannstädt, Die Konzentration in der Eisenindustrie und die Lage der reinen Walzwerke, 1906.

die Nachweise über die ärgsten Schleuderverkäufe aus der Zeit der wirtschaftlichen Krisis von 1900/1902 stammen, und es kann auch keinem Zweifel unterliegen, daß es schließlich in der Krisis beim Stand der Dinge sehr günstig war, wenn die Abstoßung der überschüssigen Vorräte — sei es immerhin unter großen Opfern — gelang. In den Jahren vor der Krisis und auch nach ihr gibt die Differenz zwischen Inlands- und Auslandspreis weit weniger zu Bedenken Anlaß, zeitweilig — besonders während des wirtschaftlichen Aufschwunges vor 1900 — wurden bei der Ausfuhr sogar hier und da höhere Preise erzielt als im Inlandsgeschäft. Aber es ist grundverkehrt, in dem Krisencharakter der Schleuderausfuhr eine ganz neue Erscheinung zu erblicken und eine Eigentümlichkeit oder gar ein Verdienst kartellierter Industrien daraus konstruieren zu wollen. Wie Überproduktionen kommen und gehen, gleichviel welche Handelspolitik ein Volk treibe[1], so werden überall auch Notausfuhren zur Beseitigung des Güterüberflusses notwendig. Schon immer in früheren Epochen der Überspekulation hat man das Mittel ergriffen, ihre üblen Folgen durch Abstoßung überschüssiger Vorräte ins Ausland, zu mildern. Gerade England, wohin bei der letzten Krisis der Hauptteil der deutschen Notausfuhr gegangen ist, hat zur Zeit seiner unumschränkten industriellen Vorherrschaft oft genug von diesem Mittel Gebrauch gemacht und dadurch die festländischen Industrien, wie List es uns geschildert hat, periodisch aufs tiefste erschüttert. Auch aus anderen Gründen hat man früher schon billiger nach dem Auslande verkauft. So sagte 1815 Lord Henry Brougham im englischen Parlament: „that it was well worth while to incur a loss on the exportation of english manufactures in order to stifle in the cradle the foreign manufactures" und zehn

[1] Nur im Maße sind sie verschieden. Bei Schutzzöllen ist die Gefahr des Entstehens von Krisen größer als beim Freihandel, die Konjunkturschwankungen sind stärker. Vgl. H. Dietzel, Das Produzenteninteresse der Arbeiter und die Handelsfreiheit, 1903.

Jahre später wurde fast mit denselben Worten das gleiche vom Parlamentsmitglied Hume wiederholt. Professor Smart von der Universität Glasgow führt Artikel an, die England jahrelang zum halben Inlandspreise nach Indien verkauft hat, um die Eingeborenen an sie zu gewöhnen und um diese Artikel später auf ein besseres Preisniveau zu heben. Wenn man billigen Auslandsverkauf Dumping nennt, sagt er, so sind wir, die freihändlerischen Engländer, die „champion dumpers of the world“ [1].

Auch nicht kartellierte Werke haben zur Zeit der Krisis dasselbe Interesse, wie kartellierte, um jeden annehmbaren Preis die Übervorräte loszuschlagen; ja die Menge der den Markt belastenden Überproduktion würde ohne die Kartelle noch größer sein, als beim Bestehen derselben, weil sie doch immerhin das allzu starke Anschwellen der Erzeugnisse über den Bedarf hinaus während des Aufschwunges etwas mehr zurückhalten als es ohne sie bei Schutzzöllen der Fall gewesen wäre. Ohne Kartelle hätten bei Beginn der Krisis 1900 vielleicht noch ganz andere Mengen Überproduktion zu Notverkäufen gedrängt als so. Ohne Schutzzölle und ohne Kartelle aber zweifellos nicht! Denn dann hätte während des Aufschwunges schon die fremde Einfuhr, angelockt durch die hohen Preise, noch besser als beim Schutzzoll vorgesorgt, daß dem „boom ein Dämpfer“ aufgesetzt wurde. Die immer noch mäßigen Zollsätze, die wir in Deutschland unter den Caprivischen Handelsverträgen bis vor kurzem hatten, erklären es, daß diese krisenmildernde Wirkung der fremden Einfuhr sich damals auch trotz der Zölle noch bemerkbar machte [2].

Das Schutzoll- und Kartellsystem als Mittel zur Beseitigung von Absatzkrisen.

Ebenso verfehlt ist es, dem heutigen System der Schutzzölle und Kartelle deshalb eine besonders krisenmildernde

[1] Smart, The return to protection, 1904, S. 145 fg.

[2] Vgl. H. Dietzel, Depression und „Exportdusel“. In der „Nation“, Jahrgang 1902, Nr. 11 u. 12.

Wirkung zuzuschreiben, weil sie Überproduktionen rasch beseitigten. So wenig wie das „krisenmildernde Ventil" der Notausfuhr erst durch die Kartelle neugeschaffen ist, ebensowenig ist das Kartell die einzige Art, dieses Ventil für die Ausfuhr offen zu halten. Ohne Zölle und ohne Kartelle, d. h. bei Freihandel, wäre es weit leichter noch, eine Üerproduktion ins Ausland abzuschieben; die Massen würden sich, da dann weit mehr Absatzmöglichkeiten vorliegen und die Inlandspreise viel weniger oder gar nicht über den Auslandspreisen stehen, viel rascher verlaufen. Es bedürfte dazu nicht der Anstrengungen, die während der letzten Krisis zur Abstoßung der Ausfuhr gemacht worden sind, die sich gleichsam wie der Aderlaß eines apoplektischen Kranken ansehen, gegenüber einer natürlichen Heilung. Das Ventil würde beim Freihandel viel besser funktionieren und auch viel billiger. Die Steigerung des Exports brauchte nicht so teuer erkauft zu werden durch Belastung des inneren Verbrauchs, wie es das herrschende System nun einmal erfordert. Auch im Jahre 1901 und 1902 sind die relativ niedrigen Zollsätze des Caprivitarifes in dieser Beziehung sehr segensreich gewesen. Bei höheren Zöllen hätten die Kosten der Notausfuhr viel schwerer aufgebracht werden können, sie wären noch drückender gewesen, und die Exportpreise hätten um so viel niedriger gestellt werden müssen, daß es vielleicht angezeigt gewesen wäre, in vielen Fällen nicht zu exportieren, sondern in Hoffnung auf Besserung der Verhältnisse die Vorräte auf Lager zu legen. Die krisenmildernde Exportmöglichkeit wäre prekärer geworden, genau so wie beim vorherigen Aufschwung die krisenmildernde Importmöglichkeit geringer gewesen wäre.

Vor allen Dingen würde beim Freihandel die Entlastung des Inlandsmarktes in einer für die gesamte Volkswirtschaft viel zweckmäßigeren Weise vor sich gehen. Es würden keine Rohstoffe, kein Halbzeug exportiert werden, sondern fertige Waren, die einen viel weiteren Markt haben, aus denen die Volkswirtschaft den Nutzen der ganzen Ver-

edelungsarbeit gezogen hat, und diese so wichtigen Industrien der Fertigfabrikate würden dann auch leichter im Auslande konkurrieren können als mit der Last der hohen Materialpreise der Kartelle an den Füßen. Das Überstehen der Krisis, die Gesundung der Volkswirtschaft vollzöge sich dann auf viel natürlicherem Wege; freilich mehr auf Kosten der kartellierten schweren Industrie, als der weiterverarbeitenden Gewerbezweige, wie heute.

Ferner haben die Kartelle auch darauf nicht immer Rücksicht genommen, daß eine billige, für die gesamte Volkswirtschaft verlustbringende Ausfuhr erst dann zu rechtfertigen ist, wenn die vorhandene Überproduktion durch keine anderen Mittel, insbesondere nicht durch Preisherabsetzungen, doch im Inlande untergebracht werden kann. Ist das möglich, dann ist das Kartell der Allgemeinheit gegenüber verpflichtet, statt der Schleuderausfuhr ins Ausland mit den Preisen im Inland schnell herabzugehen, um so mehr da, wo es sich um Rohstoffe darniederliegender Industrien handelt, deren Verbilligung imstande ist, diese Gewerbe wieder zu heben. Darauf ist in der letzten Krisis leider nicht immer Rücksicht genommen worden [1]. Z. B. hat das Kohlensyndikat dadurch, daß es noch lange in die Krisis hinein (bis zum 1. April 1902) die äußerst hohen Preise aus der Zeit des Aufschwungs beibehielt, während es mit Betriebseinschränkungen und mit billigen Auslandsverkäufen sofort begann, in verantwortungsloser Weise gegen das Interesse der Allgemeinheit gehandelt. Fast bei Beginn der Krisis, am 1. 4. 1900 dekretierte es noch eine Preiserhöhung von 1 Mark pro Tonne d. h. um ca. 10 %.

Dieses Hochhalten der Inlandpreise ist auch von seiten der Kartelle selbst äußerst kurzsichtig und kann nur durch das große Machtgefühl ihrer Vertreter sowie durch das naheliegende Bestreben erklärt werden, die Exportprämien und die Einbußen bei der Ausfuhr aus dem Inlandsgeschäft herauszuwirtschaften. Dadurch aber verlängern die Kartelle

[1] Vgl. unten S. 82 fg.

Wirkung zuzuschreiben, weil sie Überproduktionen rasch beseitigten. So wenig wie das „krisenmildernde Ventil" der Notausfuhr erst durch die Kartelle neugeschaffen ist, ebensowenig ist das Kartell die einzige Art, dieses Ventil für die Ausfuhr offen zu halten. Ohne Zölle und ohne Kartelle, d. h. bei Freihandel, wäre es weit leichter noch, eine Üerproduktion ins Ausland abzuschieben; die Massen würden sich, da dann weit mehr Absatzmöglichkeiten vorliegen und die Inlandspreise viel weniger oder gar nicht über den Auslandspreisen stehen, viel rascher verlaufen. Es bedürfte dazu nicht der Anstrengungen, die während der letzten Krisis zur Abstoßung der Ausfuhr gemacht worden sind, die sich gleichsam wie der Aderlaß eines apoplektischen Kranken ansehen, gegenüber einer natürlichen Heilung. Das Ventil würde beim Freihandel viel besser funktionieren und auch viel billiger. Die Steigerung des Exports brauchte nicht so teuer erkauft zu werden durch Belastung des inneren Verbrauchs, wie es das herrschende System nun einmal erfordert. Auch im Jahre 1901 und 1902 sind die relativ niedrigen Zollsätze des Caprivitarifes in dieser Beziehung sehr segensreich gewesen. Bei höheren Zöllen hätten die Kosten der Notausfuhr viel schwerer aufgebracht werden können, sie wären noch drückender gewesen, und die Exportpreise hätten um so viel niedriger gestellt werden müssen, daß es vielleicht angezeigt gewesen wäre, in vielen Fällen nicht zu exportieren, sondern in Hoffnung auf Besserung der Verhältnisse die Vorräte auf Lager zu legen. Die krisenmildernde Exportmöglichkeit wäre prekärer geworden, genau so wie beim vorherigen Aufschwung die krisenmildernde Importmöglichkeit geringer gewesen wäre.

Vor allen Dingen würde beim Freihandel die Entlastung des Inlandsmarktes in einer für die gesamte Volkswirtschaft viel zweckmäßigeren Weise vor sich gehen. Es würden keine Rohstoffe, kein Halbzeug exportiert werden, sondern fertige Waren, die einen viel weiteren Markt haben, aus denen die Volkswirtschaft den Nutzen der ganzen Ver-

edelungsarbeit gezogen hat, und diese so wichtigen Industrien der Fertigfabrikate würden dann auch leichter im Auslande konkurrieren können als mit der Last der hohen Materialpreise der Kartelle an den Füßen. Das Überstehen der Krisis, die Gesundung der Volkswirtschaft vollzöge sich dann auf viel natürlicherem Wege; freilich mehr auf Kosten der kartellierten schweren Industrie, als der weiterverarbeitenden Gewerbezweige, wie heute.

Ferner haben die Kartelle auch darauf nicht immer Rücksicht genommen, daß eine billige, für die gesamte Volkswirtschaft verlustbringende Ausfuhr erst dann zu rechtfertigen ist, wenn die vorhandene Überproduktion durch keine anderen Mittel, insbesondere nicht durch Preisherabsetzungen, doch im Inlande untergebracht werden kann. Ist das möglich, dann ist das Kartell der Allgemeinheit gegenüber verpflichtet, statt der Schleuderausfuhr ins Ausland mit den Preisen im Inland schnell herabzugehen, um so mehr da, wo es sich um Rohstoffe darniederliegender Industrien handelt, deren Verbilligung imstande ist, diese Gewerbe wieder zu heben. Darauf ist in der letzten Krisis leider nicht immer Rücksicht genommen worden [1]. Z. B. hat das Kohlensyndikat dadurch, daß es noch lange in die Krisis hinein (bis zum 1. April 1902) die äußerst hohen Preise aus der Zeit des Aufschwungs beibehielt, während es mit Betriebseinschränkungen und mit billigen Auslandsverkäufen sofort begann, in verantwortungsloser Weise gegen das Interesse der Allgemeinheit gehandelt. Fast bei Beginn der Krisis, am 1. 4. 1900 dekretierte es noch eine Preiserhöhung von 1 Mark pro Tonne d. h. um ca. 10 %.

Dieses Hochhalten der Inlandpreise ist auch von seiten der Kartelle selbst äußerst kurzsichtig und kann nur durch das große Machtgefühl ihrer Vertreter sowie durch das naheliegende Bestreben erklärt werden, die Exportprämien und die Einbußen bei der Ausfuhr aus dem Inlandsgeschäft herauszuwirtschaften. Dadurch aber verlängern die Kartelle

---

[1] Vgl. unten S. 82 fg.

geradezu die Krisis auf dem heimischen Markte. Sie verhindern das niedrigen Preisen folgende Wachsen des Bedarfs im Inlande, machen im Gegenteil den Inlandsabnehmern durch billige Lieferungen ins Ausland erhöhte Konkurrenz und verhindern so ein baldiges natürliches Wiederaufstreben der Volkswirtschaft.

Sonstige Entschuldigungsgründe billiger Auslandsverkäufe.

Eine Anzahl weiterer Gründe tragen ferner noch dazu bei, die bestehenden Differenzen zwischen den Inlands- und Auslandspreisen zu erklären.

Zunächst ist festzustellen, — was bereits oben dargetan wurde, — daß allein das gleichzeitige Bestehen von Schutzzoll und Kartell in der Regel schon eine notwendige Differenz zwischen Inlands- und Auslandspreis hervorruft, die bis zur Höhe von Fracht + Zoll steigen kann. Es ist also einem Kartell, das keine Monopolstellung besitzt, wie sie z. B. das Kalisyndikat inne hat[1], gar nicht möglich, dauernd einen Export zu ebenso billigen Preisen zu betreiben, wie im Inlande erzielt werden.

Aus rein kaufmännisch-technischen Gesichtspunkten kann weiterhin im Auslandsgeschäft ein größerer Preisnachlaß gewährt werden, weil es erstens in der Regel auf größeren Umsätzen und auf Barzahlung (Wechsel, Cabletranfers) beruht, während beim Inlandsabsatz meist in kleineren Quantitäten und auf längeren Kredit verkauft wird. Zweitens kann der billigere Auslandsverkauf auch eine vorübergehende Maßnahme sein, zu dem Zweck, dem Eindringen fremder Waren in einmal besetzte Märkte Widerstand zu leisten oder der heimischen Erzeugung neue Absatzgebiete zu gewinnen. In beiden Fällen ist er in der Regel keine dauernde Erscheinung. Es kommt dabei nur darauf

---

[1] Seit Jahren ist der Exportpreis des Kalisyndikats pro Doppelzentner Kainit um 40 Pfennig, pro Doppelzentner Carnallit um 30 Pfennig höher als der Inlandspreis.

an, Geschäftsverbindungen anzuknüpfen, oder — um einen Ausdruck kaufmännischer Politik zu gebrauchen — „ins Geschäft zu kommen“ oder „im Geschäft zu bleiben“, „to get in“, wie der Engländer sagt. Sobald das umkämpfte Exportgebiet gesichert ist, könnte es auch wieder zu höheren Preisen bedient werden. Drittens liegen solche Gründe für die billigeren Auslandspreise in der Notwendigkeit, etwaige Auslandszölle sowie die Fracht- und Transportkosten etwas auszugleichen, ferner in der Ausfuhrprämienwirtschaft und endlich in der Gewährung von Zollvergütungen bei der Ausfuhr von heimischen Fabrikaten für das bei ihrer Herstellung verwendete Rohmaterial.

Aber alle diese technischen Ursachen der Preisdifferenz haben mit den Kartellen an sich nichts zu tun; sie sind bei nicht kartellierten und nicht zollgeschützten Industrien genau so maßgeblich. Ihr Einfluß auf die Differenz zwischen den Inlands- und Auslandspreisen kann keinesfalls so groß sein, um die oben dargelegten, beim Kartellexport bestehenden Unterschiede zu erklären. Sonst müßten solche Unterschiede auch bei Industrien ohne Zollschutz und ohne Kartellorganisation hervortreten. Das ist aber nicht der Fall.

Mit großer Vorliebe wird schließlich zur Rechtfertigung der billigeren Auslandsverkäufe angeführt, daß den Werken dadurch ermöglicht würde, ihre Betriebsanlagen voller, besser und in ständigerem Betriebe auszunutzen, als wenn sie sich auf den Inlandsmarkt beschränkten [1]. Die Erweiterung des Absatzmarktes bedeute für jedes Unternehmen einen gar nicht hoch genug einzuschätzenden Vorteil, da die dadurch ermöglichte Vergrößerung der Produktion die Gunst des Gesetzes vom zunehmenden Ertrage immer mehr zur Geltung bringe oder mit anderen Worten, da die letzten Tonnen der Erzeugung stets die billigsten seien. Die Erhöhung des Absatzes und der Produktion, sei es auch

[1] Vgl. Liefmann, Schutzzoll und Kartelle, 1903, S. 25 u. 30; sowie Martin, Die Eisenindustrie in ihrem Kampfe um den Absatzmarkt, 1904.

durch das Mittel billigeren Exportes, ermäßige die Herstellungskosten und diese Ermäßigung könne unter Umständen auch den inländischen Verbraucher mit zugute kommen. Selbst wenn der Auslandsabsatz keinen eigentlichen Unternehmergewinn mehr abwerfe, könne er trotzdem der heimischen Volkswirtschaft von Nutzen sein, wenn er nur die Verzinsung der Anlagen oder vielleicht gar nur die Arbeitslöhne deckte. Sogar in diesem weitgehenden Falle habe das Inland immer noch einen Vorteil. Es könne so eine Fülle erwerbstätiger Kraft im Lande erhalten werden, es können mehr Arbeiter im Lande beschäftigt und ernährt werden, und mit der heimischen Volkszahl steige wieder die politische und wirtschaftliche Macht.

Auch zu dieser gewundenen Beweisführung ist zu bemerken, daß sie keineswegs bloß Eigentümlichkeiten der Kartelle aufdeckt. Jedes einzelne Werk hat das größte Interesse an der Erweiterung seines Absatzes; von dem Umfange desselben hängt die Höhe der Preise, zu denen es anbieten kann, immer ab. Daß deshalb aber der inländische Verbraucher gegenüber dem ausländischen durch höhere Preise benachteiligt werde, ist im allgemeinen nicht zu rechtfertigen. Nur in Zeiten der Krisis oder bei besonderen Schutz- und Erziehungsmaßnahmen für eine Industrie könnte man sich vorübergehend damit abfinden. Als Mittel, neue dauernde Arbeitsgelegenheit im Lande zu schaffen, sind die billigen Auslandsverkäufe das denkbar Unrationellste. Man tut dann besser daran, zu anderen Industrien überzugehen. In den vielen Zweigen unserer Fertigfabrikation bietet sich auch die Möglichkeit, bei Verbilligung der Rohmaterialien noch viel größere Mengen von Arbeitern zu beschäftigen als in den kartellierten schweren Industrien.

III. Die Argumente gegen die Auslandspreispolitik; die nachteiligen Folgen derselben.

Gegenüber diesen Gründen, die sich für billigere Auslandsverkäufe anführen lassen, steht aber eine Reihe von

Tatsachen, durch welche die Preispolitik der Kartelle zweifellos recht nachteilig auf die Exportinteressen der Volkswirtschaft einwirken kann. Zeitweilig geht doch die Differenz zwischen Inlands- und Auslandspreis, wie viele Einzelfälle beweisen, noch erheblich über das Maß hinaus, das sie wegen Zoll, Fracht, besserer Verzinsung der Anlagen etc. etc. annehmen kann. Es sind genug Fälle vorgekommen, die sich als „Verschleuderung nationaler Güter“ oder als „Schutz der fremden Arbeit“ kennzeichen lassen. Die Nachteile solcher Exportpolitik liegen in der größeren Belastung des inländischen Verbrauchers gegenüber dem ausländischen. Dabei sind zwei Fälle zu unterscheiden. Entweder ist das Erzeugnis der kartellierten Industrie ein Endfabrikat, daß ohne nochmalige Veredelung direkt seinen letzten Verbraucher aufsucht, oder es ist nur ein Halbfabrikat, das noch weiteren Industrien als Rohmaterial dient. Im ersten Falle besteht der Nachteil billigerer Auslandsverkäufe darin, daß gewisse Genußmittel, Kulturgüter oder Annehmlichkeiten fremden Völkern im stärkeren Maße zugänglich gemacht werden als dem eigenen, dem sie vielleicht gekürzt werden. Während der heimische Verbrauch künstlich zurückgehalten wird, wie es z. B. beim Zucker in hohem Grade der Fall war [1], macht man Fremden geradezu ein Geschenk, wenn man ihnen die Waren billiger überläßt, als sie produziert werden können. Die große Masse der inländischen Verbraucher wird dadurch gegenüber den ausländischen in ihrer Lebenshaltung schlechter gestellt, was mittelbar weiter eine Produktivitätsverminderung der volkswirtschaftlichen Arbeit bedeutet.

Viel schädlicher noch können die Folgen der billigen Auslandsverkäufe, d. h. richtiger der hohen Inlandspreise, im zweiten Falle sein, wenn nämlich das Erzeugnis nicht unmittelbar auf den letzten Verbraucher übergeht, sondern als Rohstoff oder Halbfabrikat für weiterverarbeitende heimische Industrien dient. Diese abhängigen Ge-

[1] Allerdings nur zum Teil infolge der Tätigkeit des Kartells.

durch das Mittel billigeren Exportes, ermäßige die Herstellungskosten und diese Ermäßigung könne unter Umständen auch den inländischen Verbraucher mit zugute kommen. Selbst wenn der Auslandsabsatz keinen eigentlichen Unternehmergewinn mehr abwerfe, könne er trotzdem der heimischen Volkswirtschaft von Nutzen sein, wenn er nur die Verzinsung der Anlagen oder vielleicht gar nur die Arbeitslöhne deckte. Sogar in diesem weitgehenden Falle habe das Inland immer noch einen Vorteil. Es könne so eine Fülle erwerbstätiger Kraft im Lande erhalten werden, es können mehr Arbeiter im Lande beschäftigt und ernährt werden, und mit der heimischen Volkszahl steige wieder die politische und wirtschaftliche Macht.

Auch zu dieser gewundenen Beweisführung ist zu bemerken, daß sie keineswegs bloß Eigentümlichkeiten der Kartelle aufdeckt. Jedes einzelne Werk hat das größte Interesse an der Erweiterung seines Absatzes; von dem Umfange desselben hängt die Höhe der Preise, zu denen es anbieten kann, immer ab. Daß deshalb aber der inländische Verbraucher gegenüber dem ausländischen durch höhere Preise benachteiligt werde, ist im allgemeinen nicht zu rechtfertigen. Nur in Zeiten der Krisis oder bei besonderen Schutz- und Erziehungsmaßnahmen für eine Industrie könnte man sich vorübergehend damit abfinden. Als Mittel, neue dauernde Arbeitsgelegenheit im Lande zu schaffen, sind die billigen Auslandsverkäufe das denkbar Unrationellste. Man tut dann besser daran, zu anderen Industrien überzugehen. In den vielen Zweigen unserer Fertigfabrikation bietet sich auch die Möglichkeit, bei Verbilligung der Rohmaterialien noch viel größere Mengen von Arbeitern zu beschäftigen als in den kartellierten schweren Industrien.

III. Die Argumente gegen die Auslandspreispolitik; die nachteiligen Folgen derselben.

Gegenüber diesen Gründen, die sich für billigere Auslandsverkäufe anführen lassen, steht aber eine Reihe von

Tatsachen, durch welche die Preispolitik der Kartelle zweifellos recht nachteilig auf die Exportinteressen der Volkswirtschaft einwirken kann. Zeitweilig geht doch die Differenz zwischen Inlands- und Auslandspreis, wie viele Einzelfälle beweisen, noch erheblich über das Maß hinaus, das sie wegen Zoll, Fracht, besserer Verzinsung der Anlagen etc. etc. annehmen kann. Es sind genug Fälle vorgekommen, die sich als „Verschleuderung nationaler Güter“ oder als „Schutz der fremden Arbeit“ kennzeichen lassen. Die Nachteile solcher Exportpolitik liegen in der größeren Belastung des inländischen Verbrauchers gegenüber dem ausländischen. Dabei sind zwei Fälle zu unterscheiden. Entweder ist das Erzeugnis der kartellierten Industrie ein Endfabrikat, daß ohne nochmalige Veredelung direkt seinen letzten Verbraucher aufsucht, oder es ist nur ein Halbfabrikat, das noch weiteren Industrien als Rohmaterial dient. Im ersten Falle besteht der Nachteil billigerer Auslandsverkäufe darin, daß gewisse Genußmittel, Kulturgüter oder Annehmlichkeiten fremden Völkern im stärkeren Maße zugänglich gemacht werden als dem eigenen, dem sie vielleicht gekürzt werden. Während der heimische Verbrauch künstlich zurückgehalten wird, wie es z. B. beim Zucker in hohem Grade der Fall war [1], macht man Fremden geradezu ein Geschenk, wenn man ihnen die Waren billiger überläßt, als sie produziert werden können. Die große Masse der inländischen Verbraucher wird dadurch gegenüber den ausländischen in ihrer Lebenshaltung schlechter gestellt, was mittelbar weiter eine Produktivitätsverminderung der volkswirtschaftlichen Arbeit bedeutet.

Viel schädlicher noch können die Folgen der billigen Auslandsverkäufe, d. h. richtiger der hohen Inlandspreise, im zweiten Falle sein, wenn nämlich das Erzeugnis nicht unmittelbar auf den letzten Verbraucher übergeht, sondern als Rohstoff oder Halbfabrikat für weiterverarbeitende heimische Industrien dient. Diese abhängigen Ge-

[1] Allerdings nur zum Teil infolge der Tätigkeit des Kartells.

werbezweige können dadurch, daß das Rohstoffkartell ihnen die nötigen Materialien teurer liefert als den ausländischen Mitbewerbern[1], in ihrer Konkurrenzfähigkeit auf dem Weltmarkte erheblich geschädigt werden. Zum Teil ist das freilich auch schon ohne alle Schleuderverkäufe des Kartells ins Ausland der Fall, da auch ohne sie die fremde Konkurrenz mit geringeren Materialkosten zu rechnen hat als in den Freihandelsländern. Sehr niedrige Auslandsverkäufe tragen aber noch außerordentlich zur Verschärfung der Lage bei, sie stärken die fremde Konkurrenz noch mehr auf Kosten der einheimischen. Die Frage ist deshalb von großer Bedeutung, weil die meisten Kartelle sich in den Rohstoff- und Halbfabrikat-Industrien finden, während in den oberen Teilen des industriellen Gebäudes die Kartellierung jetzt noch wenig entwickelt ist und sich vielleicht auch nie vollkommen entwickeln kann, und weil deshalb die Fabrikatindustrien sich die hohen Preise ohnmächtig gefallen lassen müssen. Seit Jahren sind fast alle Handelskammerberichte voll von Klagen darüber. Verschiedene Industrien sind durch solche Kartellpolitik schon im Auslande geradezu großgezogen worden. Die Rhein-Schiffbauindustrie ist zum Teil aus diesem Grunde fast gänzlich von Deutschland nach Holland übergegangen[2], wo die Werften auf zollfreiem Markte (auf dem Deutschland, Belgien und England sich gegenseitig unterbieten) ihre Platten und Bleche viel billiger erhalten, als das deutsche Kartell sie den deutschen

---

[1] Das Entscheidende ist dabei natürlich, daß der ausländische Weiterverarbeiter das Material auch wirklich billiger erhält, als der inländische und daß nicht etwa die Fracht und der Auslandszoll die Preise wieder ausgleichen. Durch den Zoll würde dann freilich die Finanzkraft des betreffenden fremden Landes gestärkt.

[2] Vgl. G. Gothein, Eine Brüsseler Eisenkonferenz (Die Nation, vom 19. April 1902). Ferner Dönges, Die handelspolitische Bedeutung der Ausfuhrprämien, 1902, S. 104. (Nach der Frankfurter Zeitung.) Die Tatsache der Schädigung des rheinischen Flußschiffbaues durch die billigen Materiallieferungen an die holländische Konkurrenz wurde auch bei den Kontradiktorischen Verhandlungen über die Roheisenverbände von den Vertretern der Syndikate zugegeben.

Werften abgibt. Ebenso sind in Holland die Eisenkonstruktionswerkstätten, hauptsächlich wegen des billigen deutschen Stahls in erstaunlicher Weise leistungs- und konkurrenzfähig geworden (Vgl. Rheinisch-Westfälische Zeitung vom 4. November 1904). In Belgien soll durch billiges deutsches Material die Drahtstiftindustrie großgezogen worden sein[1]. Die englischen Schiffbauwerften am Tyne erhielten zeitweilig deutsche Stahlplatten und Bleche erheblich billiger als die deutschen Werften in Hamburg, obschon Schiffbaumaterialien zollfrei in Deutschland eingehen[2]. Wie sehr die englische Schiffbauindustrie eine Förderung darin erblickt, geht daraus hervor, daß der Direktor einer der größten Schiffbaugesellschaften Englands kürzlich erklärte, sie als Schiffbauer an der Nordostküste, könnten sich gratulieren, Gelegenheit zu haben, das beste Material in der Welt billig kaufen zu können; sie, als Schiffbauer könnten dem Auslande nur sagen: „Schleudert, so lange ihr könnt!“ Als bei der Jahresversammlung der Palmer Shipbuilding and Iron Company 1903 der Vorsitzende eine starke Zunahme der Ausfuhr nach Deutschland und Amerika verkünden konnte, erklärte er dies dadurch, daß die Firma Eisen- und Stahlmaterial in Deutschland um 30% unter den englischen Preisen aufkaufte, sie zur Herstellung von Schiffen und Maschinen verwendete und mit diesen nach Deutschland zurückexportierte. Wie groß zeitweilig die deutschen Lieferungen für die englische Schiffbauindustrie gewesen sein müssen, geht beispielsweise daraus hervor, daß nach einem Berichte des Board of Trade Journal vom 4. 12. 1902 (Seite 446) damals vier Inspektoren (superveyers) vom englischen Lloyd in Düsseldorf stationiert waren, um die Eisenmaterialien vor ihrer Ausfuhr nach England zu prüfen und zu taxieren.

[1] Vgl. Die kontradiktorischen Verhandlungen über den Halbzeugverband.

[2] Bericht des englischen Generalkonsuls in Hamburg über die Einfuhr zollfreier Schiffsbaumaterialien nach Deutschland von 1898—1901.

Auch anderen weiterverarbeitenden Zweigen der englischen Eisenindustrie war das billige deutsche Material sehr förderlich[1]. Durch die jahrelange Lieferung billigen Zuckers nach England infolge der Exportprämien des Staates und des Zuckerkartells ist zwar die englische Rübenzuckerindustrie zurückgebracht, ja ruiniert worden, aber die volkswirtschaftlich vielmals bedeutenderen und wichtigeren Industrien der Zuckerwaren, Marmeladen, Biskuits, Konserven usw. sind durch die billigen Rohzuckerpreise zu beherrschender Stellung auf dem Weltmarkte gelangt. Chamberlain stimmt zwar eine bewegliche Klage an über das Schwinden der großen Stapelindustrie, die England in der Rübenzuckerindustrie gehabt habe und spottet, nur die „Jams and pikles" seien übrig geblieben. Doch unterschätzt er damit ohne Zweifel die Bedeutung der vielen den Zucker weiterverarbeitenden Industrien und den allgemeinen volkswirtschaftlichen Nutzen, den England durch den billigen Zucker gehabt hat. Infolge des Fallens der Zuckerpreise nach der Brüsseler Konvention hat auch die deutsche Konserven- und Schokoladenindustrie einen neuen Aufschwung genommen. Die Verteuerung des Spiritus im Inlande und seine Verschleuderung im Auslande hat vielen Industrien, die ihn zur Produktion brauchen, gefährliche Konkurrenzunternehmungen im Auslande geschaffen[2].

Auf solche Art kommt die Kartellpolitik etwa darauf hinaus, daß zugunsten ihrer eigenen ausländischen Konkurrenten die inländischen Abnehmer kartellierter Rohstoffindustrien vom Kartell mit einer Steuer belegt werden. Schutzzoll und Kartell wirken so geradezu als „Schutz der fremden Arbeit". Unglücklicherweise wirkt die Entwicklung der neueren Zollpolitik mit in dieser Richtung, den Industrien der weiteren Verarbeitung das Leben schwer zu

[1] Vgl. G. Gothein, Internationale Regelung der Eisenzölle, 1905, S. 26 fg. Ferner den Jahresbericht 1905 der Handelskammer zu Duisburg.

[2] Vgl. Die kontradiktorischen Verhandlungen über die Zentrale für Spiritusverwertung.

machen, obschon gerade sie besondere Aufmerksamkeit verdienen. Denn es sind die für unsere Volkswirtschaft viel wichtigeren, einmal wegen ihres größeren Umfanges, zweitens aus dem Grunde, weil im nationalen handelspolitischen Interesse viel daran gelegen ist, daß möglichst alle Stadien der Veredelung von Rohstoffen und Halbzeug im Inlande vorgenommen werden und daß fertige Produkte, nicht Rohstoffe oder Halbfabrikate, exportiert werden, mit anderen Worten, daß das Inland alle Vorteile aus der Stoffveredelung zieht. Dies ist drittens auch deshalb günstiger, weil die Fertigfabrikate leichter transportierbar sind und einen viel weiteren Markt haben als die bloßen Rohmaterialien. Bei der gegenwärtigen deutschen Zoll- und Kartellpolitik ist es dem entgegen leider oft nützlich geworden, Fabriken der weiteren Veredelung ins Ausland zu verlegen, weil sie dort billigere Rohmaterialien haben. So werden von Unternehmungen der Kleineisenindustrie in Belgien Filialwerkstätten zur Fertigstellung ihrer Erzeugnisse unterhalten, Textilfabriken haben Teilbetriebe nach Böhmen verlegt usw.[1]. Dr. E. Moritz gibt in seinem Buche: Eisenindustrie, Zolltarife und Außenhandel (Berlin 1902) eine lange Tabelle von Industriebetrieben, die aus zollpolitischen Rücksichten Filialfabriken im Auslande haben gründen müssen und berichtet eingehend, wie die deutsche Feldbahnindustrie durch die Eisenzölle seit den 80er Jahren immer mehr auf diesen Weg gedrängt worden ist. Der Lackfabrikant Mann berichtete in den kontradiktorischen Verhandlungen über die Zentrale für Spiritusverwertung, daß er eine zweite Fabrik in Österreich errichtet habe, weil der Spiritus dort notorisch billiger zu kaufen sei, und daß eine ganze Reihe anderer bedeutender Fabriken das gleiche getan haben. „Das Verhalten der Zentrale in diesem Falle“ — bemerkt die amtliche Denkschrift zu den kontradiktorischen Verhandlungen über das Spirituskartell hierzu — „führt also

[1] Solche Beispiele sind zahlreich in den Mitteilungen des Handelsvertragsvereins berichtet worden.

nicht nur zu einer Abwanderung deutschen Kapitals, zu einem Verlust an Arbeitsgelegenheit, der unter den derzeit besonders schwierigen sozialen Verhältnissen doppelt beklagenswert ist, sondern schädigt auch eine ganze Reihe anderer Industrien, die bisher Material- uud Warenlieferungen für den Teil der Fabrikate jener chemischen Fabriken hatten, der nun vollkommen im Auslande hergestellt wird. Eine Geschäftspraxis, die zu derartigen Schritten führt, dient nicht dem Interesse inländischer Wohlfahrt" [1].

Die großen Unternehmungen müssen jetzt auf diese Weise versuchen, an der Ausbeutung der zollgeschützten Märkte fremder Länder Anteil zu nehmen. Von der Weltausstellung in Paris 1900 berichtet Brentano in seiner Schrift: „Das Freihandelsargument" (1901) über den eigentümlichen Eindruck, den es auf Kenner gemacht habe, daß man in den Abteilungen der verschiedensten Länder immer wieder denselben großen Firmen begegnete.

Der ausschlaggebendere Grund zu diesem internationalen Chassez-croisez der Industrien, das die sogenannten „nationalen" Wirtschaftssysteme hervorbringen, liegt allerdings weniger in den Kartellen als in den Schutzzöllen. Aber die Kartelle wirken verschärfend in dieser Richtung, indem sie die Inlandspreise höher und dauernder über den Auslandspreisen halten als die Schutzzölle allein. Sind die Produktionsbedingungen im Inlande viel ungünstiger als im Auslande, dann genügt freilich auch der Schutzzoll allein, um eine solche Preisdifferenz dauernd zu begründen.

b) Die Exportprämienpolitik der Kartelle.

Die offenbaren Mißstände, die nach alledem in der Benachteiligung der weiterverarbeitenden Industrien d u r c h z u h o h e I n l a n d s p r e i s e im Gefolge der Schutzzölle und

[1] Auch dadurch strebt sich die Lackfabrikation von dem Spirituskartell loszumachen, daß sie den Benzin als Ersatzmittel des Spiritus heranzieht. (Vgl. Die kontradiktorischen Verhandlungen über das Kartell.)

Kartelle auftreten, haben nun, wie schon gesagt, dazu geführt, daß die Rohstoff- und Halbzeugkartelle versuchen, durch Ausfuhrprämien an die Weiterverarbeiter die Nachteile für den Export etwas zu mildern. Teils tun sie dies auf das unwillige Drängen der Abnehmer und der öffentlichen Meinung hin, teils aber auch in der Einsicht, daß eine wirtschaftliche Schwächung ihrer Abnehmer auf dem so sehr geliebten Inlandsmarkte auf sie selbst in nachteiligster Weise zurückwirken muß. Da das Kartell die Wurzeln seiner Kraft eben im Inlandsmarkte hat, entzieht es sich durch Verkümmerung desselben seinen eigenen Boden. Oder wie Professor Adolf Wagner in den Kontradiktorischen Verhandlungen über den Halbzeugverband eindringlich den Vertretern der Syndikate zurief: „Wie wird denn die Weiterentwicklung sein? Wenn das, was über den billigen Auslandsexport hervorgehoben ist, allgemeine Wahrheit ist, was tun die Exporteure wohlfeiler Rohstoffe und Halbfabrikate dann? Sägen Sie nicht den Ast, auf dem Sie sitzen, zum Teil selbst ab? Auf diese Weise wird das Ausland, das für uns in Betracht kommende Großbritannien und Amerika, in einer Weise in seiner Fertigfabrikation gestärkt, die doch bedenklich ist."

I. Tatsächliches über die bestehenden Ausfuhrprämien und ihre Entwicklung.

Sucht man sich zunächst einen Überblick über diese Ausfuhrprämien an die weiterverarbeitenden Industrien zu verschaffen, so sieht man, daß sie zeitweilig schon in ein recht umfangreiches System gebracht worden sind. Die ersten dieser Prämien wurden in den 80er Jahren von den Roheisenkartellen den Walzwerken gewährt. In der Folge wurde dieses Mittel auch in anderen Industrien angewandt; aber lange Zeit hindurch blieb es nur eine vorübergehende, von Fall zu Fall getroffene Maßnahme bis in die 90er Jahre, wo sie sich mit der Konstituierung des Kohlen- und Kokssyndikats in ihrer heutigen vollkommneren Form zu einer ständigeren Einrichtung aus-

bildete. So erhebt das Kohlensyndikat von seiner Begründung im Jahre 1893 ab regelmäßig von den Rechnungsbeträgen eine Umlage „zur Deckung der Geschäftsunkosten und Subvention der Verkäufe ins Ausland“, die in der Regel zum größten Teil zu Entschädigungen für die Ausfuhr verwendet werden. Man schätzt, daß 1897 diese Entschädigungen die Gesamtsumme vzn 17 Mill. Mark ausmachten[1]. Die Umlage belief sich zu Beginn des Jahres auf 10 %, fiel in der Folge etwas und hielt sich bis ins Jahr 1899 hinein auf 8—9 %. Am 1. April 1899 sank sie auf $6^1/_2$ %, am 1. April 1900 unter dem Einfluß der Kohlennot weiter auf 3 % und ging erst im Oktober 1901 wieder auf 6 % in die Höhe. Diesen Stand hat sie bis heute behalten. Das Kokssyndikat gab 1892 schon eine Beihilfe von 1,50 Mk. pro Tonne exportierten Roheisens und hat diese auch in den folgenden Jahren regelmäßig gezahlt; für Siegerländer Roheisen, insbesondere Spiegeleisen, das als Qualitätswäre stark mit dem Absatz ins Ausland rechnen muß, ist diese Vergütung noch erheblich erhöht worden. Die Umlage, die das Kokssyndikat von den Rechnungsbeträgen erhebt, machte im großen und ganzen dieselben Schwankungen durch wie die des Kohlensyndikats. Das Roheisensyndikat gab 1897 in Verbindung mit dem Siegerländer Eisenstein- und dem Kohlensyndikat $6^2/_3$ Mark Ausfuhrunterstützung pro Tonne verarbeitetes Roheisen an die Siegerländer Halbzeugfabrikanten, 1898 wurde die Unterstützung geringer und fiel dann wegen der Besserung der Verhältnisse auf dem inneren Markte ganz weg. Mit der Krisis wurde sie zu Anfang 1901 in Höhe von 10 Mark von neuem bewilligt. Die Trägerwalzwerke, die Blechfabriken und die Kesselfabriken erhielten bis 1898 Ausfuhrvergütungen vom Roheisensyndikat und vom Halbzeugverband, die in der folgenden Aufschwungsperiode aufgehoben, aber 1901

[1] Vgl. Vogelstein, Die Industrie der Rheinprovinz, 1902, S. 77. Daselbst sind auch die älteren Exportprämien der Verbände zusammengestellt.

in erhöhtem Maßstabe wiederhergestellt wurden. Ebenso erhielten 1897 die Drahtwalzwerke Ausfuhrprämien, die zur einen Hälfte der Halbzeugverband, zur andern das Roheisen- und das Kohlensyndikat zahlten; Ende 1898 wurden auch diese nach vorheriger kurzer Erhöhung mit Rücksicht auf die veränderte Marktlage eingestellt, im verstärktem Maßstabe aber vom Jahre 1900 ab wieder ausgezahlt. Bis zu 50 % der bezogenen Menge wurde seitdem den Drahtwalzwerken wieder mit 15 Mark Ausfuhrprämie geliefert, von der das Kohlensyndikat, das Roheisensyndikat und der Halbzeugverband je 5 Mark aufbrachten. Auch die Drahtwalzwerke wiederum zahlten den Weiterverarbeitern ihrer Produkte Exportprämien, so 1898 in Höhe von 10, 1900 in Höhe von 20 Mark, und ebenso gaben diese Weiterverarbeiter, z. B. die Drahtstiftfabrikanten, wieder ihrerseits Ausfuhrunterstützungen.

Im weiteren Verlauf der Krisis schoß die Prämienwirtschaft immer mehr ins Kraut, und es ergab sich deshalb das Bedürfnis nach einer geordneten Zusammenfassung. Neben dem Wunsche nach besserer Kontrolle und größerer Übersichtlichkeit der Prämierungen lag der Anlaß in der weiter unten (vgl. S. 55) auseinandergesetzten Notwendigkeit, daß ein Kartell, das von seinem Vorgänger in der Produktionsreihe Ausfuhrvergütungen erhält, solche auch seinen Abnehmern wieder geben muß. Es haben daher 1902 das Kohlensyndikat, der Halbzeugverband und der Trägerverband zur einheitlichen Regelung der Ausfuhrvergütungen eine gemeinsame Zentrale, die sogenannte „Abrechnungsstelle für die Ausfuhr“ in Düsseldorf geschaffen [1]. Alle Anträge auf Gewährung von Ausfuhrvergütungen sind nach den Satzungen jetzt an diese Stelle zu richten, die auch die anzumeldenden Exporte auf ihre Richtigkeit prüft. Jedes Vierteljahr wird die Höhe der Ausfuhrvergütungen, welche die Abrechnungsstelle auf Grund der von den einzelnen

---

[1] An Stelle des Halbzeugverbands und des Trägerverbandes ist jetzt der Stahlwerksverband getreten.

Verbänden ihr gemachten Zugeständnisse pro Tonne verbrauchten Materials bewilligen darf, genau festgesetzt und bekannt gegeben. Die Berechnung der nach diesen Einheitssätzen zu zahlenden Vergütungssummen geschieht mit Hilfe bestimmter aus der Praxis entnommener Normalverbrauchssätze, die bis ins einzelne genau angeben, wieviel Rohmaterial in den einzelnen Stadien der Produktion erfahrungsgemäß verbraucht wird, z. B. wieviel Kohle (bezw. Koks, der mit 70 % Ausbringen in Kohle umgerechnet wird) zum Erblasen einer Tonne Halbzeug, Walzdraht usw., ferner wieviel Roheisen zur Erzeugung einer Tonne Halbzeug, wieviel Halbzeug zu einer Tonne Walzdraht und so fort verbraucht wird. Meldet z. B. ein Exporteur die Ausfuhr einer gewissen Menge von Drahtstiften an, so wird angenommen, daß zur Erzeugung einer Tonne derselben 1100 kg Walzdraht, 1500 kg Koks und 800 kg Kohle gebraucht worden sind; für die Herstellung einer Tonne Walzdraht wiederum nimmt man einen Verbrauch von 1060 kg Halbzeug, 1400 kg Koks und 500 kg Kohle an usw. Diese Mengen werden dann mit der Einheitsprämie multipliziert.

Für das erste Quartal ihrer Tätigkeit — Juli bis September 1902 — setzte die Abrechnungsstelle folgende Höchstsätze für die Prämien fest:

2,50 Mk. pro Tonne Kohle,
2,50 „ „ „ Roheisen, ausschließlich Vergütung auf Kohle
10,00 „ „ „ Halbzeug, einschließlich Vergütung auf Kohle und Roheisen,
10,00 „ „ „ Träger, einschließlich Vergütung auf Kohle und Roheisen.

Bei der anhaltend ungünstigen Lage mußte sie in der Folge diese Sätze noch mehr erhöhen, so daß z. B. 1904 auf Halbzeug 15 Mark, auf Formeisen 20 Mark Ausfuhrvergütung gewährt wurden. Sobald aber die Konjunktur sich wieder hob, begann wieder das alte Lied, die Herab-

setzung der Prämien; eine nach der andern schrumpfte ein und verschwand. Das Kohlensyndikat und das Roheisensyndikat hoben 1906 ihre Exportprämien ganz auf. Im Juli 1906 war von allen den genannten Sätzen nichts mehr übrig als eine Vergütung des Stahlwerksverbandes in Höhe von 5 Mark, und bald sank auch diese noch weiter bis auf 2,50 Mark herab. Aber auch mit dem kleinen Reste würde der Verband vielleicht schon aufgeräumt haben, wenn er nicht gerade knapp vor seiner recht schwierigen Erneuerung stände.

Von sonstigen Industrien, die das Mittel der Exportprämie zeitweilig angewendet haben, sind die Textilindustrie, die Zuckerindustrie und das Brennereigewerbe zu nennen. Doch haben die Ausfuhrprämien bei ihnen nicht annähernd die Bedeutung gewonnen, wie in der Eisenindustrie.

Zeitweilig sieht man nach alledem ein recht eifriges Bemühen der Rohstoff- und Halbzeugkartelle, die Nachteile ihrer kurzsichtigen Politik wieder etwas zu mildern oder wenigstens die Vorwürfe gegen sie — wenn sie besonders heftig werden — etwas zu beschwichtigen. Die Prämienwirtschaft geht in solchen Zeiten ihrer Blüte dann von unten nach oben durch die einzelnen Stadien der Produktion hindurch. Wie die Kartellbildung selbst pflanzt sie sich mit natürlicher Kraft von einer Stufe zur andern fort; denn wollte ein Rohstoffkartell nur die Halbzeugindustrie mit Prämien bedenken, so würde diese zwar in ihrer Ausfuhrfähigkeit gefördert, die Weiterverarbeiter von Halbzeug hätten aber dann gerade um so größeren Schaden. Die untersten Rohstoffkartelle knüpfen deshalb in richtiger Erkenntnis der Bedeutung, die in nationalem Interesse darin liegt, daß die Prämie möglichst den letzten Verarbeitern zugute kommt, in der Regel die Gewährung ihrer Prämie an die Bedingung, daß die Empfänger solche auch ihren Weiterverarbeitern geben. Leider aber wird dieser Absicht recht früh Halt geboten. Da nämlich die leichtern Industrien sich zur Kartellierung gar nicht oder nur wenig

eignen, erhalten sie keine Ausfuhrvergütungen. Denn diese werden nur an solche Werke gezahlt, die Kartellen angehören, und sie können auch, wenn sie ihren Zweck ganz erfüllen sollen, nur an solche gezahlt werden[1].

II. Mängel des heutigen Systems der Ausfuhrprämien.

Trotz dieser zeitweiligen Bemühungen sind die Exportprämien gegenüber den Nachteilen des Zoll- und Kartellsystems nur ein Palliativ. Aus verschiedenen Gründen können von ihnen nur recht mangelhafte und unvollkommene Wirkungen erwartet werden.

Zunächst ist der ganze Apparat der Ausfuhrprämien in seiner jetzigen Verfassung schrecklich umständlich und wird das noch viel mehr werden, in je höhere Industriezweige die Kartellierung noch übergreifen sollte — und das ist ja eine Vorbedingung für den dauernden Erfolg der ganzen Maßnahme.

Zweitens liegt ein großer Nachteil der Kartellprämien darin, daß sie nichts weniger als eine ständige Einrichtung sind, und daß der Exporteur mit ihnen nicht wie bei staatlichen Ausfuhrprämien als einem regelmäßigen und festen Zuschuß rechnen kann. Es ist ihm infolgedessen unmöglich, sie für einen längeren Zeitraum als einigermaßen sicheren Posten in seine Kalkulation einzusetzen, und zwar nicht allein deshalb, weil der Einzelne keinerlei Rechtsanspruch auf sie hat und sie jederzeit wieder verlieren kann, sondern auch wegen der sehr häufigen, oft sprunghaften Änderungen, welche die Rohstoff- und Halbzeugverbände in der Bemessung der Ausfuhrprämien, ganz allgemein treffen. Wie oben bereits gezeigt worden ist, werden die Prämien dem Wechsel der Konjunkturen ziemlich genau angepaßt. Sie stiegen in den wirtschaftlich ungünstigen Jahren vor 1896 und nach 1900, sie fielen in den Aufschwungsperioden 1896 bis 1900 sowie seit 1904. Nur

[1] Vgl. oben S. 11.

zu gern entziehen sich die großen Rohstoffverbände der Verpflichtung zur Gewährung der Ausfuhrprämien. Sobald sie bei der wirtschaftlichen Lage der verarbeitenden Industrien nicht mehr unbedingt notwendig erscheinen, sucht man sie wieder zu kürzen. Das Statut der „Abrechnungsstelle" verklausuliert den Anspruch der Weiterverarbeiter auf die Prämie fast bei jedem dritten Absatz. So heißt es: „Die Regelung der Ausfuhrvergütung ist lediglich Sache der Abrechnungsstelle, dieselbe ist in ihren Entschlüssen vollständig frei. Streitigkeiten betreffend die Verrechnung der Ausfuhrvergütung werden durch den Aufsichtsrat der Abrechnungsstelle respektive dessen Vorsitzenden entgültig entschieden. Der gerichtliche Klageweg kann nicht beschritten werden." Die Vergütung soll ferner nur gegeben werden, wenn das verteuerte Rohmaterial zu „ausgeführten, nachgewiesenermaßen notleidenden Erzeugnissen Verwendung gefunden hat". Die Prämiensätze haben nur den Charakter von Höchstsätzen; an sie wird stets die ausdrückliche Bedingung geknüpft, daß „diese Produkte zu ausgeführten Erzeugnissen, deren Verkäufe nur im Ausland mit nach dem Urteil der Abrechnungsstelle erheblichen Preisopfern gegenüber den Inlandspreisen erfolgen konnte, verbraucht worden sind." „Ob ein solches Verhältnis vorliegt" — heißt es in den Satzungen weiter — „und ob, beziehentlich in welcher Höhe demnach Ausfuhrvergütungen gerechtfertigt erscheinen, solches zu entscheiden, behalten wir uns vor." Von nicht syndizierten Werken darf, wenn man der Vergütung nicht dauernd verlustig gehen will, überhaupt nichts gekauft werden, man darf nur noch mit Kartellmitgliedern solche Geschäfte machen. Zu alledem behält sich die Abrechnungsstelle Prüfung durch Einsichtnahme sämtlicher Bücher und Korrespondenzen des Werkes vor.

Der Hauptgrund für die Unzulänglichkeit der Ausfuhrprämien der Kartelle liegt drittens darin, daß sie nur wieder an Kartelle, nicht an einzelne Werke gegeben werden, und daß infolgedessen den nichtkartellierten Industrien der Weiterverarbeitung diese Ver-

gütungen überhaupt nicht zuteil werden. Da bei vielen der feineren Industrien aus natürlichen Gründen gar keine Kartellierung möglich ist, liegt darin eine außerordentliche Schädigung für sie, die deshalb um so bedauerlicher ist, weil die Lebensinteressen jener Gewerbe zum großen Teil im Export wurzeln, und weil es sich bei ihnen vielfach um Industrien handelt, die für unsere Volkswirtschaft, wie z. B. die Kleineisenindustrie und die Maschinenindustrie, von allergrößter Bedeutung sind.

Eine weitherzigere Prämienpolitik wäre deshalb sehr am Platze. Auch außerhalb der Eisenindustrie empfindet man die Verteuerung der Materialien durch die Rohstoffkartelle sehr drückend. So hat der Geschäftsführer des Vereins der deutschen Textilindustrie, Dr. Tschierschky, kürzlich eine Schrift veröffentlicht[1], in der er auch für die Textilindustrie regelmäßige Unterstützungen von den Rohstoffverbänden auf sämtliche bezogene Rohstoffmengen, namentlich auf Kohle verlangt. Der genannte Verein hat eine entsprechende Denkschrift dem rheinisch-westfälischen Kohlensyndikat eingereicht, die — wie es heißt — „erfreuliche Beachtung gefunden und zu schriftlichen und mündlichen Verhandlungen, wenn auch bisher leider ohne Ergebnis, geführt hat.“ In ähnlicher, noch viel weitgehender Weise ist kürzlich an anderer Stelle von W. Kundt[2] die Forderung aufgestellt worden, daß die stärkeren syndizierten Industrien sich der schwächeren anzunehmen hätten, um ihnen einen großzügigen Export zu ermöglichen. Dazu gehörten aber wohl ganz andere Syndikate mit einer ganz anderen Exportprämienpolitik wie die heutigen!

Oft sind die Exportprämien zu klein, um ihren Zweck ausreichend zu erfüllen. Hin und wieder mögen sie ja genügen, um den inländischen Weiterverarbeiter dem fremden gleichzustellen; aber sehr oft, und zwar meist dann, wenn sie am dringendsten sind, nämlich in der Krisis, reichen sie dazu nicht hin. Dafür nur zwei Beispiele!

[1] S. Tschiersky, Kartellprämien, Leipzig 1906.

[2] W. Kundt, Die Zukunft unseres Überseehandels, Berlin 1904.

Im November 1900 gab das Walzdrahtkartell seinen Kunden eine Ausfuhrvergütung von 15 Mark pro Tonne. Es kostete gleichzeitig eine Tonne Walzdraht:

1. den inländischen Weiterverarbeitern (d. h. den Mitgliedern des Drahtstiftkartells)
   a) zum Verkauf für deutsche Verbraucher: 185 Mk.
   b) „ „ „ den Export: 170 Mk,
2. den ausländischen Weiterverarbeitern durch den Export des Walzdrahtkartells: 115 Mk.[1].

Im Jahre 1901 gab, wie erwähnt, das Roheisensyndikat in Verbindung mit dem Kohlensyndikat 10 Mark Ausfuhrvergütung pro Tonne Roheisen, seinen Auslandspreis stellte es aber gleichzeitig um 30—40 Mark niedriger als den Inlandspreis[2].

Die Exportprämien werden überhaupt häufig in ihrer allgemeinen volkswirtschaftlichen Bedeutung überschätzt. So fielen sie z. B. in der Eisenindustrie in den letzten Jahren gegenüber den ausgiebigen Preiserhöhungen, die für Kohle, Roheisen und Halbzeug vorgenommen worden sind, nur wenig ins Gewicht. Auch von ihrem Umfange haben viele eine falsche Vorstellung. In Wirklichkeit kommen sie nur den Betrieben zugute, die fremdes Rohmaterial kaufen müssen und gleichzeitig einem Kartell angehören, also einem verhältnismäßig kleinen Teile unserer Eisenindustrie; in der Hauptsache nur reinen Walzwerken, Blechfabriken und Gießereien. Die großen gemischten Werke, die heute schon den maßgeblichsten Teil der Montanindustrie umfassen und in schnell fortschreitender „Vertrustung" immer mehr Bedeutung gewinnen, und andererseits die nichtsyndizierten Kleineisenindustrien, die Maschinenindustrien usw. nehmen nehmen keinen nennenswerten Anteil daran.

---

[1] Vgl. oben S. 24 fg.

[2] Nach der Kölnischen Volkszeitung vom 12. September 1902 kosteten Thomasknüppel: in Deutschland 95 Mk., f. o. b. Antwerpen 74 Mk. Die Fracht betrug 5 Mk., die Exportprämie 10 Mk. Es bleibt also eine Benachteiligung des deutschen Abnehmers gegenüber den holländischen um 16 Mk. bestehen.

Das Gesamturteil über die derzeitigen Kartellprämien kann man dahin zusammenfassen, daß sie in ihrer seitherigen Höhe ganz unzureichend sind, und daß sie allem Anschein nach überhaupt nur auf das unwillige Drängen der Abnehmer und der öffentlichen Meinung hin gegeben werden, gleichsam nur als Beschwichtigungsmittel über die Perioden und für die Unternehmungen, in denen die Folgen der Preispolitik der Syndikate besonders schwer erträglich werden. Viel weniger scheint bei den Rohstoff- und Halbzeugverbänden die wirtschaftliche Einsicht mitzusprechen, daß durch ihre Preispolitik der inländische Markt leicht verkümmert und die Aufschwungsperioden abgekürzt werden können, und daß jede so hervorgerufene Schwächung ihrer Abnehmer auf sie selbst in nachteiligster Weise wieder zurückwirken muß. Namentlich wird sich jede Beschränkung der Abnehmer in ihrer Exportfähigkeit bei den Syndikaten selbst wieder durch den Rückgang ihres Absatzes unangenehm bemerkbar machen. Es gilt eben hier, ebenso wie in der internationalen Handelspolitik der Satz: „Wenn du nehmen willst, so gib!"

Eine weitblickende, großzügige Prämienpolitik der Kartelle könnte — wenn man das Schutzzollsystem als nun einmal vorhanden hinnimmt — durch Stärkung ihrer Abnehmer auf den Auslandmärkten sehr günstig wirken. Von dem jetzigen Prämiensystem freilich ist nichts zu erwarten. Nicht mit Unrecht bezeichnet deshalb auch Alfred Weber die privaten Ausfuhrprämien der deutschen Kartelle als das Monstrum einer förmlichen Stipendierung der leichten Industrien, und als Douceurs, mit denen man in die Taschen der Verarbeiter einen Teil von dem wieder hineinsteckt, was man vorher erst aus ihnen herausgenommen hat[1].

Das allerbeste wäre freilich, wenn man künstliche Ausfuhrprämien überhaupt nicht nötig hätte. Das würde der

[1] Vgl. Alfred Weber, Die Kartellfrage. Vortrag, gehalten auf dem 7. Vertretertag des Nationalsozialen Vereins zu Hannover, 1902, S. 59 des Protokolls.

Fall sein beim Freihandel. Denn in den niedrigen Preisen läge dann eine kräftiger wirkende natürliche Exportprämie, als sie das beste Schutzzoll- und Kartellsystem jemals bieten könnte. Man erreichte dann besser direkt, was man heute unter Nachteilen auf beschwerlichem Umwege anstrebt. (Vgl. über „natürlichen“ und „subventionierten“ Export die Schrift von Prof. W. Lotz: „Sonderinteressen gegenüber der Wissenschaft“, Berlin 1902).

Man ist leicht geneigt, die privaten Exportprämien der Kartelle, und zwar vielfach auch die billigeren Auslandsverkäufe, die, wie gesagt, den Prämien ja auch ziemlich ähnlich sind, mit den staatlichen Ausfuhrprämien anf eine Stufe zu stellen[1]. Selbstverständlich bestehen auch eine ganze Reihe von Übereinstimmungen zwischen ihnen, und die Beurteilung der staatlichen Prämien ist zum Teil auch für die Kartellprämien zutreffend. So ist z. B. Voraussetzung der Kartellprämien wie der staatlichen Prämien, daß gleichzeitig ein Zoll besteht, der mindestens so hoch ist wie die Prämie plus der Fracht, damit vermieden wird, daß der Export etwa ins Land wieder zurückkommt, und daß der Exporteur so sein eigner Konkurrent würde usw. Aber daneben stehen doch schwerwiegende Verschiedenheiten.

Die Kartellprämie ist zunächst nicht in dem Maße wie die staatliche Ausfuhrprämie eine direkte Exportförderung, sie stellt mehr eine bloße Entschädigung für die Nachteile dar, die den deutschen Epxortindustrien daraus erwachsen, daß sie infolge der Wirksamkeit der Kartelle mit teuereren Rohmaterialien zu rechnen haben als ihre ausländischen Konkurrenten; ja in den meisten Fällen erreicht diese Entschädigung gar nicht die Höhe der vorherigen Materialverteuerung. Die Prämien der Kartelle bewirken also durchaus noch keine Hebung des Exports, sie bringen die betreffenden Industrien höchstens wieder auf das vor-

---

[1] So z. B. Dönges in seinem Buche über Ausfuhrprämien, 1902.

herige Niveau ihrer Exportfähigkeit[1]. Die verantwortlichen Leiter unserer Rohstoff- und Halbzeugkartelle sollten das nicht vergessen. Die Gewährung der Ausfuhrprämien an die weiterverarbeitenden Industrien sollte ihnen ein nobile officium sein, nicht aber als ein Geschenk oder Almosen an den Empfänger gelten, das vom Geber lediglich nach dessen Gutdünken zu bestimmen sei und an dessen Bewilligung eine ganze Reihe von Bedingungen geknüpft werden können[2].

Zweitens kann der Exporteur bei staatlicher Ausfuhrprämie mit dieser als mit einem regelmäßigen Zuschuß zum Export rechnen; bei der Kartellprämie ist das nicht der Fall, sie ist nichts weniger als eine ständige Einrichtung[3].

Drittens sind die Kartellexportprämien in der Regel lange nicht so umfassend und so hoch wie die staatlichen[4].

Endlich macht das noch einen sehr wesentlichen Unterschied aus, daß die staatlichen Exportprämien von der Allgemeinheit durch Steuern erhoben werden, während die Kartellprämien nur von den Abnehmern der kartellierten Industrien aufgebracht werden.

Es ist demnach kaum zu glanben, daß die Exportprämien der Kartelle so wirken sollten, wie die staatlichen Ausfuhrprämien. Und wenn man zur Beurteilung der staatlichen Ausfuhrprämien erkannt hat — obschon die Meinungen darüber noch sehr verschiedene sind — daß sie bis zu einem gewissen Maße ein sehr gutes Mittel darstellen, um eine nun einmal zollgeschützte Industrie in ihrer Stellung auf dem Weltmarkte wieder zu stärken, und daß ihre nachteiligen Folgen (allzu niedrige Weltmarktpreise, Rückgang des inländischen Verbrauches und Unmöglichkeit, ihn wieder zu heben) erst dann die erhoffte Wirkung in ihr Gegenteil

---

[1] Zeitweilig und in geringerem Maße trifft dies allerdings auch für die Ausfuhrprämien des Staates zu. Aber doch viel weniger!

[2] Vgl. oben S. 57.

[3] Vgl. oben S. 56.

[4] Vgl. oben S. 57 fg.

verkehren, wenn auf dem Weltmarkte mehrere Staaten anfangen, sich durch das Mittel der Prämien zu unterbieten, wenn die Weltmarktpreise allzu tief fallen, die Inlandssteuern zur Aufbringung der Prämien (z. B. Verbrauchsabgabe beim Zucker) zu hoch steigen, dann gilt das noch lange nicht von den privaten Ausfuhrprämien der Kartelle.

c) Die tatsächliche Gestaltung des Exports unter der Herrschaft von Kartellen.

Nachdem bisher die Vorzüge und Nachteile der billigen Auslandsverkäufe und der Kartellausfuhrprämien erörtert worden sind, ist zur Erlangung eines abschließenden Urteils über die Exportpolitik der Kartelle noch eine Untersuchung darüber notwendig, in welcher Tendenz die Kartelle die Entwicklung der Ausfuhr beeinflussen, und wie sich die Ausfuhr der kartellierten sowie der von Kartellen abhängigen Industrien nun tatsächlich entwickelt hat.

I. Die exporthindernden und die exportfördernden Faktoren des Schutzzoll- und Kartellsystems; ihr Zusammenhang mit der Organisation der Kartelle.

Die exportbeeinträchtigende Wirkung der hohen Inlandspreise.

Schon rein überlegend ist in dieser Beziehung folgendes festzustellen: Wenn Schutzzoll und Kartell die Wirkung haben, die Inlandspreise dauernd höher als die des Weltmarktes zu halten, so ist für die Kartellmitglieder der Verkauf jeder Tonne ihrer Erzeugnisse, die nicht im Inlande, sondern im Auslande abgesetzt wird, mit einem Mindererlös, einem relativen Verlust verknüpft, denn sie werden bei der Ausfuhr auch eben nur den Weltmarktpreis für ihre Erzeugnisse erzielen. Dabei braucht es sich natürlich durchaus noch nicht um verlustbringende Schleuderverkäufe zu handeln, es kann bei der Ausfuhr immer noch ein effektiver Gewinn gegenüber den Produktions- und Absatz-

kosten erzielt werden. Aber die Tatsache der Differenz hat zur Folge, daß das einzelne Kartellmitglied ein viel geringeres Interesse daran hat, zu exportieren, als bei gleich hohem Stand der Inlands- und Auslandspreise. Im letzteren Falle liegt es viel näher, durch Steigerung des Absatzes ins Ausland die Gesamtproduktion und damit den gesamten Reingewinn zu erhöhen; unter der Herrschaft von Schutzzöllen und Kartellen ist es viel unwahrscheinlicher, daß dieser Versuch gemacht wird. Das Interesse am Export wird also durch die Kartelle sekundärer und geht mehr dahin, möglichst alles zu den einträglicheren Preisen auf dem Inlandsmarkt abzusetzen. Der Ausfuhr wird das einzelne Werk um so mehr und länger widerstreben, je höher infolge der Zoll- und Kartellpolitik die Inlandspreise über die des Weltmarkes getrieben worden sind.

In guten Zeiten, wenn der Inlandsmarkt aufnahmefähig genug ist, schwindet deshalb das Interesse, zu exportieren, mehr und mehr. Erst bei ungünstiger Konjunktur, bei großen Vorräten, erwacht es wieder. „Für den Auslandspreis ist überall die Konkurrenz bestimmend", sagte der Geh. Kommerzienrat Kirdorf in den kontradiktorischen Verhandlungen über das Kohlensyndikat, und „man wird, wenn man in bestrittenen Gebieten ein Geschäft machen will, dem Preis, der einem entgegentritt, Rechnung tragen müssen, und man geht nur auf Preise ein, die einem passen". Deutlicher sprach es noch ein anderer Großindustrieller, Freiherr v. Stumm 1899 im Reichstage aus, nämlich wörtlich folgendermaßen: „Ich habe z. B. vor zwei Jahren — wenn ich mich nicht irre — ein Drittel meiner Produktion exportiert, ich glaube, in diesem Jahre komme ich nicht einmal auf ein Sechstel, aus dem ganz einfachen Grunde, weil jeder vernünftige Mensch doch nicht mehr exportiert, als er im Inlande absetzen kann, und zwar weil es in der Natur der Sache liegt, daß jeder Export mit einem Preisnachlaß gegenüber dem Inlandspreise verbunden ist. Das ist in der Eisenindustrie so wie in allen anderen Branchen."

Vom Standpunkt der einzelnen Industriellen aus besehen, die bekanntlich bei vielen Kartellen nur im Inlandsabsatz kontrolliert werden, bei der Ausfuhr aber völlig freie Hand behalten, darf man also eine erhöhte Exportförderung infolge der Wirkungen der Schutzzölle und Kartelle auf die Dauer, d. h. abgesehen von Krisenjahren, gewiß nicht erwarten, eher ein Verkümmern der Ausfuhrtätigkeit. Eine bessere Pflege des Exports sollte man nun aber von der Kartellleitung als solcher erwarten. Wo sie syndikatartig den gesamten Absatz für alle Mitglieder — auch den Auslandsabsatz — zu besorgen hat, muß sie darauf sehen, sich dauernd einen gewissen Export zu erhalten, damit sie in Zeiten der Absatzstockung ein Ventil hat, durch das sie die bei ihm zusammenströmende Überproduktion in ausländische Abzugskanäle leiten kann. Ihr Augenmerk muß stets darauf gerichtet sein, alle diese Vorräte los zu werden. Ließe das Kartell deshalb in guten Zeiten den billigen Export ganz außer acht, wie es vielleicht im kurzsichtigen Augenblicksinteresse einzelner Mitglieder läge, so würde es bei plötzlicher Krisis in unangenehme Bedrängnis kommen können. Denn die in guten Jahren fallen gelassenen Geschäftsverbindungen sind nicht von heute auf morgen wieder angeknüpft, sie können dann überhaupt nur mit erneuten Opfern, d. h. durch außerordentlich niedrige Preise, vielleicht durch Unterbietung der Weltmarktpreise sogar, wieder neu geschlossen werden.

Das Kartell nimmt aber trotzdem — wie die Zahlen auf Seite 82 fg. dartun — beim Export ebenfalls Rücksicht auf die Lage des heimischen Marktes. Bei starkem Bedarf, bei Unterproduktion im Inlande, wird es zunächst auch den dort lockenden hohen Gewinnen nur schwer widerstehen. Droht dagegen eine Überproduktion die Preise auf dem inländischen Markte, dem Hauptabsatzgebiete, zu werfen, dann wird es zunächst vielleicht nur deshalb exportieren, um die Überproduktion zu mildern und die Preise hochzuhalten. Selbst bei Schleuderausfuhr kann es dadurch die Lage so bessern, daß die Zubußen beim Export durch

die Inlandspreisgewinne wieder mehr als ausgeglichen werden.

Gleichzeitig beginnt das Kartell dann in der Regel mit Produktionseinschränkungen vorzugehen. Das hat zur Folge, daß weniger große Mengen zum Export drängen, als es bei „anarchischer“ Produktion der Fall gewesen wäre, und daß deshalb auch in Wirklichkeit weniger ausgeführt wird als sonst.

Die vorübergehende rasche Förderung des Kartellexports in Zeiten der Krisis.

Im Wesen der Schutzzölle und Kartelle liegt also zunächst eine, dauernder Ausfuhrförderung hinderliche Tendenz, die beim Freihandel nicht vorhanden ist[1]. Zu ephemerer rascher Steigerung des Exports bei Krisen liegt bei ihnen aber größere Notwendigkeit und auch größere Aussicht auf Erfolg vor: Größere Notwendigheit deshalb, weil das Schutzzollsystem Überproduktionen

[1] Es wäre ja auch psychologisch sehr sonderbar, wenn die Kartelle, die doch ihre Hauptaufgabe (ihren Daseinszweck) selbst darin erblicken, Schleuderei und Preisdrückerei zu beseitigen, das nur im Inlande tun wollten, um im Auslande dauernd zu schleudern. Das ist wenig wahrscheinlich. Tatsächlich proklamieren ja auch die Kartelle in der Regel nach der Gründung als eine ihrer Hauptaufgaben, zunächst in das Auslandsgeschäft wieder befriedigendere Preisverhältnisse zu bringen. So hoben das ganz besonders der Stahlwerksverband und der frühere Drahtstiftenverband bei ihrer Begründung als Zweck hervor. Manche kleine Kartelle, wie z. B. der Grobblech-Ausfuhrverband und die Exportvereinigung der Emaillierwerke haben lediglich eine Kartellierung der Ausfuhr bezweckt. Die niedrigen Ausfuhrpreise werden zweifellos von den Kartellen selbst mit sehr saurer Miene angesehen. Hier und da ist ja auch ein Kartell ein ganz gutes Mittel, um auch die Ausfuhrpreise aufzubessern, nämlich da, wo sich z. B. Deutsche gegen Deutsche unterbieten. Die Kartelle können nur im Auslande ihre Preispolitik nicht so durchführen, wie sie gern möchten, denn der Weltmarktpreis bleibt dort doch immer — so lange keine internationale Kartellorganisation vorliegt — das Maßgebliche. Deshalb ist dort mit ihrer Kunst (wie z. B. das Drahtstiftsyndikat sehr gut gezeigt hat) bei kräftiger ausländischer Konkurrenz nicht viel auszurichten.

im Inlande wahrscheinlicher macht und verschärft [— je höher der Zollwall, um so höher können die Wasser der Überproduktion im Zollgebiete ansteigen! —]; größere Aussicht auf sofortigen Erfolg insofern, als die Kartelle oder Trusts mit ihrer konzentrierten Produktion in der Hand einzelner Personen zwecks Absetzung der Übervorräte im Ausland ganz anders konkurrieren, Spekulationen dieser Art viel kräftiger ausführen und sich durch höhere Inlandspreise auch bei gewagten Unternehmungen besser über Wasser halten können als Einzelunternehmungen. Wie oben dargetan, ist solcher Export aber für die gesamte Volkswirtschaft viel zu teuer verkauft.

Viele wollen nun in der Erscheinung solches Krisenexports der Kartelle auch eine dauernde Exportförderung voraussehen, weil die Leitungen der großen Kartelle die schwächeren Wettbewerber einfach hinwegfegen, niederkonkurrieren und dadurch neue Absatzgebiete erobern würden. Diese neu gewonnenen Märkte könnten dann zu höheren Preisen bedient werden. Hiergegen ist folgendes zu sagen: Zweifellos kann dadurch ein etwas anhaltenderer Exporterfolg erzielt werden. Aber dauernd bliebe er doch nur, wenn die Preise immer so tief gehalten würden, daß die fremde Konkurrenz nicht wieder aufkommen kann. Das wäre erstens künstlich erreichbar durch ständige Zubußen zum Exportgeschäft, zweitens auf natürliche Weise dann, wenn die einheimischen Produktionskosten so niedrig wären, daß man ohne direkten Verlust dauernd das Ausland unterbieten könnte. In beiden Fällen wäre aber die heimische Volkswirtschaft als ganzes geschädigt, im ersten kollosal, im zweiten Falle — je nach der Differenz zwischen Inlands- und Auslandspreis — weniger und weniger. Der Schaden für die Volkswirtschaft kann im zweiten Falle immer noch größer sein als der Nutzen der gezüchteten Exportindustrie. Erst wenn umgekehrt der Nutzen aus dem Export überwiegt, dann wäre eine Rechtfertigung des Systems möglich. Dann müßten aber die Produktionskosten so niedrig und die Industrie so leistungsfähig geworden sein, daß es noch viel

vorteilhafter wäre, die Schutzzölle samt den zollgeborenen Kartellen und damit die Differenz zwischen Inlands- und Auslandspreis zu beseitigen. Dann würde diese Industrie auf natürlichere Weise noch ganz andere Siege auf den Auslandsmärkten erringen.

Die Organisation der Kartelle in ihrer Bedeutung für den Export; die „Syndikate“ und die „Trusts“ im engeren Sinne.

Mehr für sich hat die Möglichkeit einer dauernden Exportförderung durch die allgemeine Produktivitätssteigerung, welche die Organisation der Arbeit in Kartellen oder mehr noch in „Trusts“ bewirken kann. Wie der Großbetrieb dem Kleinbetrieb technisch und ökonomisch überlegen ist, ähnlich kann die weitere Konzentrierung der Betriebe einen kolossalen Fortschritt gegenüber den Einzelunternehmungen bringen und infolge starker Verminderung der Erzeugungs- und Vertriebskosten sowie bei sicherer Herrschaft über den inneren Markt, auf den Auslandsmärkten außerordentliche Erfolge zeitigen.

Aber es kann auch gerade umgekehrt sein. Es können sich Kartelle so entwickeln, daß die fortschrittlichen Seiten der Konzentration weniger, dagegen die rückschrittlichen mehr hervortreten. Die Beseitigung des Stimulus der Konkurrenz kann dazu führen, daß die Produzenten die durch Zoll und Kartell gesicherte Gunst ihrer Lage benutzen, um an alten, unvollkommenen und unrentablen Betriebsweisen und Organisationsformen festzuhalten, daß die Kartelle zunftmäßige Gestalt annehmen und daß ihre verzogenen Betriebe zur Rivalität mit den in der rauhen Luft der Konkurrenz stehenden Werken auf den Weltmärkten immer unfähiger werden [1].

---

[1] Die Möglichkeit einer solchen Wirkung liegt auf der Hand. Nimmt man den extremen (faktisch schon infolge der fortschreitenden, nach neuer Produktionssteigerung suchenden Kapitalansammlung kaum möglichen) Fall an, es hätte ein Syndikat den Wettbewerb so beseitigt,

Beides ist denkbar, beides ist in den vielen, oft himmelweit voneinander verschiedenen Konzentrationsformen, die es heute unter den Kartellen und Trusts gibt, vertreten. Bei der einen Form tritt jenes, bei der andern dieses Moment mehr in den Vordergrund.

Die handelspolitische Bedeutung der Kartelle hängt also eng zusammen mit ihrer inneren Organisation. Je nachdem wie diese gestaltet ist, wird von dem Kartell eine dauernde Exportförderung zu erwarten sein oder nicht. Überwiegen die produktivitätsfördernden Momente, so wird das auch handelspolitisch einen Vorteil bedeuten, überwiegen die produktivitätshindernden Momente, so wird auch die Stellung auf dem Weltmarkt prekärer werden. Die Höhe der Produktionskosten entscheidet immer in erster Linie die Wettbewerbsfähigkeit einer Industrie. Der Hauptgrund großen Exports liegt auf die Dauer in der technischen und ökonomischen Leistungsfähigkeit.

Da also die Frage nur von Fall zu Fall entschieden werden kann, sei unter dem Gesichtswinkel der Handelspolitik ein kurzer Blick auf die Organisationsformen der Kartelle geworfen, so wie wir sie in der Regel heute vorfinden. Dabei treten als am besten gekennzeichnet besonders zwei Formen hervor: die der Syndikate und die der Trusts im engeren Sinne. Die ersteren, deren Form besonders in Deutschland vorherrscht, stellen gleichsam nur eine Vereinigung der wirtschaftlichen Interessen einer ver-

---

daß keines seiner Mitglieder mehr besondere Ansprüche auf Produktionssteigerung für sich erheben könnte, dann würde auch niemand mehr ein Interesse daran haben, mehr Geld zur Produktionsförderung auszugeben als die übrigen Syndikatswerke. Die rückständigsten Betriebe würden dann die Norm für derartige Ausgaben bilden. Solchen Zunftkartellen würde auch der Export unter den Händen ersterben. Ganz abgesehen von ihrem schädlichen Einfluß auf den Export ihrer Abnehmer würden sie selbst nur Industrien erziehen, die sich zur Ausfuhr gar nicht mehr eignen, denn die Produktionsverteuerung würde nach und nach in den verschiedensten Produktionsfaktoren, in der technischen Beschaffenheit des Betriebes, in den Löhnen und Leistungen der Arbeiter etc. etc. mit zum Ausdruck kommen.

gleichsweise großen Zahl von Einzelunternehmungen derselben oder ganz nahe verwandter Branchen dar, die alle getrennt und in der Hauptsache auch selbständig bleiben. Die „Trusts“ dagegen, die namentlich Amerika hervorgebracht hat, sind mehr reine Betriebskonzentrationen in der Hand ganz weniger Leute. Sie fassen eine große Anzahl von Betrieben aus den gleichen sowie aus ganz anderen Zweigen, unter völliger Aufhebung ihrer Selbständigkeit, in einen Gesamtbetrieb mit einheitlicher Leitung organischer zusammen als die Kartelle[1].

Das allgemeine Urteil geht nun dahin, daß der deutsche Kartelltypus mehr die Gefahren einer rückgängigen (also auch exportfeindlichen), der amerikanische mehr die Aussichten auf eine fortschrittliche (exportfördernde) Produktivitätsentwicklung in sich berge[2]. Wie steht es damit in Wirklichkeit?

Der Wettbewerb in den „Syndikaten.

Die deutschen Syndikate haben allerdings die gegenseitige Konkurrenz unter ihren Mitgliedern erheblich eingeschränkt, aber die meisten Syndikatsverträge sind doch noch so gehalten, daß sie durchaus nicht ganz ausgeschaltet ist, sondern vielfach nur eine andere Form angenommen hat. Die Konkurrenz durch gegenseitige Preisunterbietungen ist zwar ganz ausgemerzt, aber ein anderer eifersüchtiger Wettbewerb wuchert zwischen den einzelnen Werken der Syndikate immer noch fort. Er äußert sich in dem ständigen Bestreben fast jedes Werkes, für sich eine recht hohe Beteiligungsziffer im Syndikat herauszuschlagen und durch die Vergrößerung dieser Beteiligungsziffer die anderen zu über-

---

[1] Daß die Form der „Syndikate“ in den Vereinigten Staaten nicht weiter ausgebildet worden ist, erklärt sich zum Teil aus der dortigen Gesetzgebung, die solche „agreements“ verbietet.

[2] Vgl. z. B. Alfred Weber, Die Kartellfrage. Vortrag, gehalten auf dem VII. Vertretertag des Nationalsozialen Vereins zu Hannover vom 2.—5. Oktober 1902. S. 64 fg. des Protokolls. — Desgl. H. Schacht, Trust oder Kartell? In Band 110 der Preußischen Jahrbücher, 1902.

flügeln. So kommt es, daß fast alle Syndikate mit einem fortgesetzten Drängen ihrer Mitglieder nach Erhöhung der Beteiligungsziffer zu rechnen haben und unter diesem Druck die Produktion so anwachsen lassen, daß immer noch viel exportiert werden muß. So haben z. B. im Kohlensyndikat seit seinem Bestehen außerordentlich viele Verschiebungen in der Bedeutung der einzelnen Kartellwerke stattgefunden. Einzelne sind viel größer geworden, andere sind durch diesen Wettbewerb in ihrer Bedeutung und Stellung zurückgedrängt worden[1]. In beweglichen Worten schilderte Kirdorf im Jahre 1901 im Zentralverband deutscher Industrieller in einem Vortrage über das Kohlensyndikat die Schwierigkeiten, die es fortgesetzt hatte, um die zuweitgehenden Ansprüche einzelner Werke betreffs ihrer Beteiligung oder betreffs der Preiserhöhungen im Inlande zurückzudämmen. Oft genug haben die zu größerer Besonnenheit genötigten Syndikatsleiter große Mühe, rücksichtslosen Forderungen einzelner Werke in dieser Hinsicht entgegenzutreten. Deshalb ist das Kohlensyndikat dem leidigen Wettbewerb uoch mehr zu Leibe gegangen; unter den wenigen Neuerungen, die der letzte im Jahre 1903 geschlossene Syndikatsvertrag gebracht hat, ist besonders die Bestimmung von Bedeutung, die den Zechen das Recht nahm, durch jeden neuen Schacht eine Erhöhung der Beteiligung erwirken zu können und die dadurch der vordem sehr gut möglichen weiteren Steigerung der Beteiligungsziffern einen Riegel vorschieben sollte. Aber es hat nur wenig genützt; der Wettbewerb der Mitglieder hat sich unter der Decke des Syndikats einen neuen Ausweg gesucht. Gleichzeitig brachte nämlich der Vertrag die neue Bestimmung, daß der „Selbstverbrauch“ der sogenannten Hüttenzechen von den Umlagen des Syndikats frei bleibe und auf die Beteiligungsziffer nicht mit angerechnet werde. Dieser von keiner Syndikatsfessel mehr eingeengte Selbst-

[1] Vgl. Goetzke, Das Rheinisch-Westfälische Kohlensyndikat und seine wirtschaftliche Bedeutung, 1905, S. 44 fg.

verbrauch der gemischten Werke ist außerordentlich gestiegen. In dem durch ihn gegebenen Spielraume blüht jetzt die leidige Konkurrenz, die früher sich in Anlegen der „Syndikatsschächte“ und in der Jagd nach hohen Beteiligungen äußerte. Freilich mehren sich heute schon die Stimmen, welche die Klausel über den Selbstverbrauch als einen „Konstruktionsfehler“ des Syndikats bezeichnen und ihre Beseitigung fordern. Es dürfte aber für das Syndikat heute sehr bedenklich sein, daran zu rütteln. Es würde damit dem hartnäckigen Widerstande der mächtig emporgewachsenen trustartigen Unternehmungen in der Montanindustrie begegnen, deren Interesse am Kohlensyndikat jedenfalls gar nicht mehr so weit geht, um die Abänderung in Kauf zu nehmen.

Aber auch ohne daß das Syndikat in dieser Sache die Initiative ergriffen hat. ist seine Lage infolge der neuen Bestimmungen sehr kritisch geworden. Die bevorzugte Stellung der an sich schon wettbewerbsfähigeren Hüttenzechen im Syndikat ist durch die bakannte Reichsgerichtsentscheidung vom 11. November 1906 in der Sache der Deutsch-Luxemburgischen Bergwerks- und Hüttengesellschaft noch machtvoller geworden. Nach dieser Reichsgerichtsentscheidung kann jede Hüttenzeche, die reine Zechen an sich angliedert, auch für diese hinzuerworbenen Zechen die den Hüttenzechen zugesicherten Vorrechte des „Selbstverbrauchs“ beanspruchen. Dadurch ist ein neuer, kräftiger Impuls zur weiteren Verschmelzung von reinen Zechen und Hüttenzechen gegeben, der notwendigerweise die Konzentrationsbestrebungen in der Montanindustrie noch stark fördern muß. Die erste Folge der erwähnten Entscheidung des Reichsgerichts kam darin zum Ausdruck, daß die Harpener Bergbaugesellschaft, die größte unter den reinen Zechen, die Kohlenbergwerksgesellschaft Nordstern und der Essener Bergwerksverein die Anfechtungsklage gegen den Syndikatsvertrag von 1903 eingereicht haben, mit der Begründung, daß sie bei Abschluß des Syndikates in einem Irrtum über einzelne Bestimmungen des Vertrages gewesen

seien und daß sie bei rechtzeitiger Erkenntnis dieses Irrtums dem Abschluß nicht zugestimmt hätten. Die künftige Entwicklung der wenig erquicklichen Situation für das Syndikat wird zweifellos vieles Interessante bringen.

Auch beim Stahlwerksverband bestimmten die Statuten gleich von vornherein, daß es den Stahlwerksbesitzern nicht gestattet sei, einem Nichtmitgliede des Verbandes gehörige Werksanlagen zu kaufen, oder unter eigenen oder fremden Namen zu betreiben. Außerdem dürfen die Stahlwerksbesitzer keine Neuanlagen herstellen oder sich bei solchen Neuanlagen beteiligen in der Absicht, auf Grund der neuen Anlagen erhöhte Ansprüche an den Verband zu stellen. Es bleibt abzuwarten, auf wie lange man damit den Syndikatsmitgliedern gegenüber durchkommen wird. Jedenfalls treten auch bei ihm die Gegensätze zwischen den Großen und Kleinen, den „reinen" und den „gemischten" Werken bedenklich hervor. Bei dem Roheisensyndikate waren die Beteiligungsziffern sogar ein für allemal festgesetzt; freilich hatte das nichts zu bedeuten, denn sie waren so hoch gewählt, daß sie durch die Produktion niemals erreicht werden konnten. So betrug 1900 der Versand des Syndikates nur 1098720 Tonnen bei einer Gesamtbeteiligungsziffer von 1752720 Tonnen. Letztere war also mehr um als 60% zu hoch. Da ist noch genug Platz zum Wettbewerb! Bei jeder Syndikatsneugründung treten die Ansprüche der einzelnen Werke an die Beteiligungsziffer am stärksten hervor. Der Streit um die Beteiligung bildet immer das größte Hindernis für ein glattes Zustandekommen der Erneuerung, wie die letzte Neuschließung des Kohlensyndikates und des Stahlwerksverbandes an den Beispielen Thyssens und des Phönix wieder deutlich gezeigt haben.

Man sieht, daß also in unseren Syndikaten starke Bestrebungen herrschen, den Wettbewerb möglichst ganz zu beseitigen; aber es zeigt sich zugleich, daß alle Bemühungen in dieser Richtung eitel sind. Der Wettbewerb bricht, wenn auch schwächer, immer wieder durch. Die Triebfedern des

Wettbewerbs liegen eben zu tief im Menschen drin, als daß er so leicht auszumerzen wäre. Naturam expellas furca, tamen usque recurret.

Der Übergang des „Syndikats“wesens zu großen Betriebskonzentrationen.

Für viele, besonders für die in der Mehrzahl befindlichen kleinen, technisch und ökonomisch nicht vollwertigen Werke unter den Mitgliedern ist das Ideal im Kartellgedanken eben die Ausschaltung jeglicher Konkurrenz. Ihre Existenz kann dadurch künstlich verlängert werden; das Syndikat kann sie noch eine ganze Zeit mitschleppen. Aber die leistungsfähigen großen Unternehmungen werden sich auf die Dauer in ihrem Expansionsbestreben nicht durch die Syndikate aufhalten lassen. Die Entwicklung ist dann in der Regel folgendermaßen. Die expansionsfähigsten Werke stellen erhöhte Ansprüche, dem kleinen erscheinen sie ungerechtfertigt oder zu hoch, eine Einigung ist nicht möglich, und dann kracht der Syndikatsturm zusammen. In den Stürmen der Konkurrenz, die nunmehr folgen, verschwinden viele der schwächeren Werke, lösen sich auf oder fusionieren sich und unter der kleinen Zahl der größer gewordenen wird dann ein neuer Bund geschlossen [1]. Das Spiel wiederholt sich, bis aus dem Syndikat trustartige Bildungen geworden sind, bis nur noch wenige ganz große Unternehmungen übrig sind.

Dieser Gang der Dinge wird durch die tatsächliche Entwicklung bestätigt. Das Syndikatswesen in Deutschland dürfte in seiner jetzigen Form überhaupt schon den Höhepunkt seiner Entwicklung zugunsten einer mehr trustartigen Gestaltung überschritten haben. Die amtliche Denkschrift über das Kartellwesen hält das Jahr 1904 für den Gipfelpunkt und meint, daß für 1905 schon mit einem Rückgange zu rechnen ist. Dagegen machen die Bildungen von „Interessengemeinschaften“, die Aufsaugungen von kleineren

[1] H. Dietzel, Sozialpolitik und Handelspolitik, 1902, S. 22.

Unternehmungen durch große und sonstige Betriebsverschmelzungen erstaunlich rasche Fortschritte. Am 1. Januar 1905 kam die große Interessengemeinschaft der Gelsenkirchener Bergwerksgesellschaft, des Schalker Gruben- und Hüttenvereins und des Aachener Hüttenaktienvereins Rothe Erde zustande und auch in der Folge hat die Konzentrationsbewegung weitere starke Fortschritte gemacht. Namentlich haben die gemischten Betriebe, die eigene Erze und Kohlen selbst möglichst bis zum fertigen Erzeugnisse verarbeiten, weiter zugenommen. Die Westfälischen Stahlwerke in Bochum erhöhten ihr Grundkapital im Juli 1905 von 7 bis auf 10 Millionen Mark, um ihren Betrieb weiter auszudehnen, die Rheinischen Stahlwerke Duisburg-Meiderich im Oktober von 28 auf 30 Millionen. Im November wurde der Bergwerksverein Friedrich-Wilhemshütte zu Mülheim an der Ruhr mit der Deutsch-Luxemburgischen Bergwerks- und Hütten-Aktien-Gesellschaft verschmolzen, und zugleich erhöhte die letztere, um sich namentlich durch tatkräftige Beteiligung an der Rheinisch-Westfälischen Bergwerksgesellschaft gute Kohlenfelder zu sichern, ihr Aktienkapital um 4 Millionen auf 24 Millionen Mark. Ungefähr gleichzeitig kam zwischen den Wittener Stahlröhren-Werken und der Röhrenwalzwerks-Aktiengesellschaft zu Gelsenkirchen-Schalke eine Interessengemeinschaft zustande, die eine erhebliche Kapitalserhöhung zur Folge hatte, und ferner wurden von den Gelsenkirchener Gussstahl- und Eisenwerken 700 000 Mark neue Aktien ausgegeben. Der Hörder Bergwerks- und Hüttenverein beabsichtigte bereits im Dezember eine Erhöhung seines Grundkapitals um 7 Millonen Mark zwecks Erweiterung seines Zechenbesitzes, ein Plan, der damals allerdings scheiterte. In demselben Monate kaufte der Eschweiler Bergwerksverein die Hütte Phönix in Eschweiler, nachdem vorher die auf Verschmelzung mit dem Eschweil-Kölner Eisenwerken und der Eschweiler Maschinenfabrik A. G. gerichteten Verhandlungen ergebnislos verlaufen waren. Das Hasper Eisen- und Stahlwerk beschloß im Februar 1906 die Aufnahme

einer Obligationenanleihe von 4,8 Millionen Mark, hauptsächlich um den gemischten Betrieb baldigst aufnehmen zu können. Im April beschloß die Charlottenhütte zu Siegen eine Erhöhung des Aktienkapitals um 1 Million Mark, um die Grube Bruderbund zu ihrem Besitz hinzuzuerwerben. Neuerdings wurde bekannt, daß der Aachener Hütten-Aktienverein Rothe Erde die Eschweiler A. G. für Drahtfabrikation zu erwerben beabsichtigt, wodurch sich die Interessengemeinschaft Aachen-Gelsenkirchen-Schalke, die zu immer engerer Verschmelzung hinstrebt, auf noch breitere Basis stellte, indem auch die Drahtverarbeitung in ihren Erzeugungsbereich mit einbezogen würde. Eine riesige Fusion kam zu Beginn des Septembers 1906 zwischen dem Phönix und dem Hörder Bergwerks- und Hüttenverein zustande. Bald darauf entschloß sich die Vereinigungsgesellschaft für Steinkohlenbau im Wurmrevier, in den Eschweiler Bergwerksverein aufzugehen. Im Januar 1907 begann die Interessengemeinschaft Rote Erde - Gelsenkirchen - Schalke die völlige Verschmelzung der drei von ihr umfaßten Werke herbeizuführen und gegen Ende desselben Monats gliederte sich die eben erst gebildete Vereinigung Phönix-Hörde das Steinkohlenbergwerk Nordstern an, um auf breitester Grundlage eine wohlarrondierte Riesenunternehmung zu schaffen, die selbst über alle Rohstoffe ihrer Erzeugung verfügt.

Diese Konzentrationsbewegung wird noch weiter fortschreiten. Dafür spricht eine ganze Reihe von Gründen.

Zunächst ist dem Schutzzoll- und Kartellsystem überhaupt eine Beschleunigung und Verschärfung der Großbetriebstendenz eigen [1]. Zweitens fördert die Organisation der drei großen Syndikate der Montan- und Eisenindustrie selbst die Bildung großer gemischter Betriebe [2]. Ferner wirkt ebendahin die Notwendigkeit für die noch alleinstehenden Unternehmungen sich ebenfalls mit anderen zu

---

[1] Vgl. Dietzel, Sozialpolitik und Handelspolitik, S. 21 fg.

[2] Vgl. oben S. 36 fg. u. S. 72 fg.

vereinigen, wenn sie mit den riesenhaften Neubildungen Schritt halten wollen, und endlich auch die paralellgehende Kapitalkonzentration bei den deutschen Großbanken, durch welche die großen Transaktionen der Eisenindustrie zum Teil erfolgen, und die durch ihr eigenes Ausdehnungsbestreben auch die Industriekonzentration mit fördern und stützen.

Aus der ganzen Betrachtung ergibt sich somit, daß der Stimulus der Konkurrenz, der zu immer größerer Produktion und dazu auch zu größerer Ausfuhr drängt, in unseren heutigen „Syndikaten“ wohl verändert und eingeschränkt, aber durchaus nicht beseitigt worden ist, und daß diese Syndikate überhaupt nur eine Übergangsform zu trustartigen Kombinationen darstellen. Allerdings können in der Übergangszeit die produktivitätsmindernden Folgen der Konkurrenzbeschränkung, die man der Syndikatsform zuschreibt, als exportfeindliche Faktoren wirken, aber die daraus resultierenden Folgen werden weder sehr stark noch dauernd sein. Die zunftartigen Unterströmungen, die in den deutschen Syndikaten mit zutage treten, werden großenteils wieder aufgewogen durch andere Tendenzen.

Auch in Deutschland streben wir mehr und mehr Bildungen zu, die dem amerikanischen Typus ähnlich sind. Bei uns geht die Entwicklung meist den Umweg über die Syndikate; in Amerika hat sie (zum Teil infolge der Gesetzgebung) mehr den direkten Weg gewählt. Das Endziel der Entwicklung zeigt viele gemeinsame Züge, wenn zwischen den heutigen Fusionen, Kombinationen und Interessengemeinschaften Deutschlands und der jetzigen amerikanischen Trustform, der Holding Co. oder der Kontrollgesellschaft auch immer noch sehr wichtige Unterschiede bestehen [1], wenn bei uns bis heute die Betriebskonzentration auch noch nirgends einen die Produktion so beherrschenden Umfang angenommen hat wie bei manchen Trusts der Union.

---

[1] Siehe darüber: R. Liefmann, Die heutige amerikanische Trustform und ihre Anwendbarkeit in Deutschland. In Conrads Jahrbüchern für Nationalökonomie und Statistik, III. Folge, 33. Bd., 3. Heft, März 1907.

Der Preußische Staat hat deshalb vollkommen recht, wenn er bestrebt ist, sich, solange es noch Zeit ist, bei der zunehmenden Ausbildung monopolartiger Wirtschaftseinheiten einen maßgebenden Einfluß auf die fernere Entwicklung der Montanindustrie zu wahren, um nötigenfalls Monopolisierungsbestrebungen, die gegen das Interesse der Allgemeinheit sind, wirksam entgegentreten zu können. Auf diesem Wege hat er zunächst die Hibernia zu verstaatlichen gesucht, und als dieser Plan vereitelt worden war, durch die Lex Gamp von 1905 und endlich im Januar 1907 durch eine Novelle zum allgemeinen Berggesetz energische Schritte vorwärts getan [1].

Die Exportförderung durch die „Trusts".

Wie steht es nun aber mit der Förderung der Produktivität, mit diesem exporthebendem Faktor, in den „Trusts"? Möglich ist eine solche zweifellos im höchsten Grade. Dadurch, daß in den kombinierten Riesenbetrieben der Trusts Unternehmungen der verschiedensten Produktionsstufen zusammengefaßt werden, fließen ihren Leitern alle die Gewinne zu, die sonst auf zahlreiche Betriebe in einer ganzen Reihe von Erzeugungsstadien verteilt sind. Denn die Leiter eines solchen Riesenbetriebes könnten sich mit dem Gewinne aus einer Unternehmungsphase begnügen und wären dann in der Lage, zu ungeahnt niedrigen Preisen anzubieten. Im höchsten Maße ist das beim amerikanischen Stahltrust ausgebildet, der seine Kohlen und Erze in eigenen Gruben gewinnt, auf eigenen Schiffen und Eisenbahnen befördert und in eigenen Werken zu Roheisen, Stahl und Fabrikaten aller Art verarbeitet.

Dazu treten noch mancherlei andere Arten, auf welche durch Betriebskonzentration technische und kaufmännische Vorteile erzielt werden können: 1. Ersparnisse durch

[1] Über die Konzentration im Kohlenbergbau in ihren Beziehungen zum preußischen Berggesetz von 1865 siehe den Aufsatz von E. Gothein im Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik, N. F., Bd. III, S. 417 fg.

Milderung der (besonders unter Schutzzöllen) sehr kostspieligen Krisen. 2. Es sind kleinere Warenlager nötig. 3. Möglichkeit eines ständigeren Betriebes. 4. Größere Gleichmäßigkeit der Erzeugnisse, Einheitstypen. 5. Spezialmaschinen sind sehr verwendbar. 6. Geringere Reise- und Absatzkosten, Ersparung von Konkurrenzausgaben. 7. Geringere Verwaltungskosten. 8. Ersparung von Transportkosten, Lieferung von der nächstliegenden Fabrik aus. 9. Materialersparnisse, Verwertung der Nebenerzeugnisse. 10. Billiger Rohstoffeinkauf. 11. Gemeinsame Patentausnutzung usw.

Zum Teil kommen solche produktionsverbilligende Faktoren auch schon in den Syndikaten zur Geltung, aber doch nur in viel geringerem Maßstabe. Das Syndikat muß immer zu sehr auf Erhaltung der Einzelunternehmungen, auf die weniger leistungsfähigen Betriebe Rücksicht nehmen, beim Trust können ganz andere Geschäftsgrundsätze walten. Hier könnte der Fall einer so großen Produktivitätssteigerung, daß die Preise noch unter die ausländischen sinken, viel eher eintreten. Solche Trusts könnten in der Hand eines Mannes ein ungemein kräftiges Werkzeug zur Steigerung des Exports und zum siegreichen Bestehen des internationalen Wettbewerbs werden. Sie würden vor allen Dingen auch keinen Schutzzoll und keine Exportprämien mehr brauchen, während die „Syndikate“ von ihnen sich viel schwerer trennen können. Im Gegenteil, wenn ein Trust die Produktion tatsächlich so sehr verbilligt, daß er den fremden Konkurrenten stark überlegen ist, dann ist der Schutzzoll für seine Expansionsbestrebung eher nachteilig als förderlich, ganz zu schweigen von den kolossalen Nachteilen eines solchen Zolles für die gesamte übrige Volkswirtschaft, die sich die künstliche Verteuerung wichtigster Artikel gefallen lassen müßte. Der Schutzzoll wäre das Haupthindernis einer großzügigen Exportförderung nicht nur in der weiterverarbeitenden, sondern auch in der eigenen Industrie.

Es ist nun aber die große Frage, ob diese mögliche

Entwicklung der Trusts zu solchen überlegenen und volkswirtschaftlich heilsamen Bildungen in Wirklichkeit auch eintreten wird. Ein bestimmtes Urteil kann heute noch nicht darüber gefällt werden, da die ganze Bewegung noch zu jung und noch in ständigem Fluß begriffen ist. Das steht jedoch fest: In der Wirklichkeit kennen wir heute noch keine so weit fortgeschrittenen Trusts, die den Schutzzoll schon von sich geworfen hätten. Dagegen sehen wir in den entwickeltsten dieser Neubildungen schon wieder Ansätze zu großen neuen wirtschaftlichen Gefahren[1]. Zunächst hat sich die „Überkapitalisierung" als neuer schwerwiegender Übelstand herausgebildet[2]. Um eine Verzinsung des Überkapitals und der hohen Kurse der Trustwerte zu erreichen, um die nötige Dividende herauszuwirtschaften, müssen volkswirtschaftlich ganz ungerechtfertigt hohe Preise aufrechterhalten werden, zu denen ein großer Export unmöglich oder nur unter starker Schröpfung der heimischen Konsumenten durchführbar ist.

Wie wird es ferner mit dem Wettbewerb bei den Trusts stehen? Wird er nicht auch schwinden, wenn zwei, drei Männer allein noch zu entscheiden haben? Ehe outsider wettbewerbsfähig werden, kann bei den Riesenkapitalien, die zur Anlage von Konkurrenzbetrieben erforderlich sind, eine sehr lange Zeit vergehen. Ist der outsider größer geworden, dann wird er vielleicht mit in den Trust aufgenommen. Die Gefahr, daß die Voraussetzung so vieler Fortschritte, der Wettbewerb, bei den Trusts verschwindet, ist nicht gering. Was wird endlich die Folge der fortschreitenden Ausschaltung des persönlichen Momentes in der Leitung der Trustorganisation sein? Wird ferner die Spezialisierung der Arbeit in solchen gemischten Riesenbetrieben nicht leiden?

---

[1] Von den noch viel größeren sozialen Gefahren solcher Bildungen muß hier abgesehen werden.

[2] Über das Übel der Überkapitalisation vgl. Cronan, A plan for regulating the trusts (North American Review, Vol. 182, Nr. 1, Januar 1906).

Das alles sind Fragen, die für die künftige Entwicklung der Trusts von Bedeutung sind und die es sehr zweifelhaft erscheinen lassen, ob sie sich auch in der Tat einmal zu den sehr fortschrittlichen und exportfähigen Organisationen entwickeln werden, die sie sein können. Zweifelsfreie Klarheit darüber kann nur der Gang der künftigen Entwicklung bringen.

II. Tatsächliche Entwicklung des Exports bei den wichtigsten Syndikaten und Trusts sowie bei den weiterverarbeitenden Industrien.

Höchstens darüber kann man ein Urteil gewinnen, wie die heute bereits vorhandenen Kartell- und Trustbildungen handelspolitisch bisher gewirkt haben. Zu dem Zwecke ist im Folgenden für einige wichtige deutsche und amerikanische Kartelle die tatsächliche Entwicklung ihres Exports dargestellt. So weit als möglich sind dabei zugleich die Angaben über die Handhabung der zwei weiteren „Regulatoren“ zur Beeinflussung des inneren Marktes beigefügt, welche die Kartelle in der Produktionseinschränkung oder -Erweiterung sowie in der Preisbemessung neben der Ausfuhr zur Verfügung haben. Bei Beurteilung der Ausfuhrziffern wird man sich hüten müssen, in den Fehler des Schlusses post hoc, ergo propter hoc zu verfallen. Denn für die Gestaltung des Exports sind neben den Kartellen noch zahlreiche andere Einflüsse, namentlich die Konjukturschwankungen und die jeweilige Lage des Weltmarktes von größter Bedeutung. Auch von Kartell zu Kartell liegen die Verhältnisse natürlich außerordentlich verschiedenartig, je nach der Höhe der Differenz der Inlands- und Auslandspreise, nach der Höhe des Zolls, einer etwaigen Exportprämie usw. (Die Zahlen entstammen zumeist den Geschäftsberichten der Syndikate und den Protokollen der kontradiktorischen Verhandlungen über deutsche Kartelle.)

Beim Rheinisch-Westfälischen Kohlensyndikat gestaltete sich die Entwicklung folgendermaßen:

Jahr:	Ausfuhrmengen in Millionen Tonnen:	Ausfuhrmengen in % des Gesamtsamtabsatzes:	Einschränkungssätze der Beteiligungsziffern in %:	Durchschnitttl. Preiserhöhung, bezw. -erniedrigung im Inlande[1] ℳ
1894	—	—	5—20	
1895	—	—	10—15	+ 0,75 (1894–1896)
1896	4,7	15,9	10—15	
1897	5,0	15,7	0—5	+ 0,50 (1897–1898)
1898	5,6	16,8	7,5—10	
1899	5,6	16,0	0—5	+ 0,50
1900	5,9	15,5	0	+ 1,00 (mindestens!) (1900–1901)
1901	6,1	16,4	10—20	
1902	6,9	19,0	20—24	
1903	8,2	21,2	18—20	— 0,75 (1902–1904)
1904	8,2	19,1	20—28	
1905	7,7	18,1	10—23	+ 0,50

Bis zum Beginn der Krisis ist die Ausfuhr also im Großen und Ganzen stabil geblieben. relativ ist sie bis 1900 sogar etwas zurückgegangen. Erst mit der wirtschaftlichen Krisis begann sie — während zugleich der Gesamtabsatz des Syndikates zurückging — absolut und relativ rasch zu steigen. Es steht fest, daß vor dem Bestehen des Syndikates eine gleich starke, wenn nicht stärkere Kohlenausfuhr schon bestand; sie war auch vordem zeitweilig schon durch die Tarifpolitik der Staatsbahnen unterstützt worden[2]. Das Syndikat hat nach 1894, nachdem — wie Dr. Goetzke[3], ein Beamter desselben, sagt — der Versuch einer planmäßigen Erweiterung der Absatzgebiete „an den zu hohen

[1] Die Preise gelten für die Rechnungsjahre. Der Durchschnittspreis war 11—14 Mk. pro Tonne. Besondere Kohlensorten hatten noch ganz andere Preissteigerungen. So kostete die Tonne Kokskohle 1893/94: 5,50 Mk., aber 1900/01: 10,50 Mk.

[2] Goetzke, Das Rheinisch-Westfälische Kohlensyndikat und seine wirtschaftliche Bedeutung. Essen 1905, S. 208.

[3] Vgl. Goetzke, Ebenda, S. 209 fg.

Exportkosten gescheitert" war, viele der überkommenen Ausfuhrbeziehungen eingehen lassen. Er nennt es bezeichnenderweise eine „Beschränkung der Ausfuhr ohne Schädigung der Ausfuhrinteressen". Wenn dann 1901 die Ausfuhr stark anschwoll, so kann das nur als notwendige Krisen-Ausfuhr bezeichnet werden. Doch lassen wir den eingeweihten, eifrigen Interpreten der Kohlensyndikatsinteressen, Goetzke, wieder reden: „Zwar suchte 1901 das Kohlensyndikat die Ausfuhr, die es vorher hatte vernachlässigen müssen (müssen!), zu steigern, doch war es schwer, namentlich gegenüber England die teilweise abgebrochenen Beziehungen zu erneuern". „Hätte das Syndikat Ersatz im Inlande gehabt, es würde gern die Kosten und mühereiche Ausfuhr aufgegeben haben."

Nun, es ist doch die Frage, ob eine tüchtige Preisherabsetzung im Inlande nicht auch geholfen hätte, das ist aber für das Kohlensyndikat wohl die ultima ratio. — Jedenfalls ergibt sich, daß unter dem Kohlensyndikat die Ausfuhr bis 1900, dem Jahre einer ausgesprochenen Kohlennot, keine wesentlichen Fortschritte gemacht hat, und zwar obschon die Exportpreise zugestandenermaßen „in der Regel niedriger waren als die Inlandspreise"[1]. Erst in der Krisis hat das Syndikat halb zwangsweise die Ausfuhr gesteigert. Im Jahre 1905 ist sie aber schon wieder zurückgegangen[2] und hat im Laufe des Jahres 1906 bei heraufgesetzten Inlandspreisen und einer fast ständig drohenden neuen Kohlennot begonnen, noch weiter zu sinken[3].

Wie weit das Kohlensyndikat mit dieser neuen Kohlenknappheit, deren Hauptgrund ohne Zweifel in der kolossalen Expansion der Industrie und in der daraus hervorgehenden plötzlichen Steigerung des Kohlenverbrauchs liegt, in Ver-

[1] Vgl. Goetzke, Ebenda, S. 209 fg.

[2] Zum Teil infolge des Bergarbeiterstreiks.

[3] Allerdings nicht sofort, weil das Syndikat zu Beginn 1906 große Lieferungen nach dem französischen Streikgebiet übernommen hatte.

bindung zu bringen ist, läßt sich schwerlich genau bestimmen. Jedoch ist schon die Feststellung von Bedeutung, daß die Notlage ebenso wie ihre Vorgängerin von 1900 kommen konnte, trotzdem das große Syndikat, das als Daseinszweck „Regelung der Erzeugungs- und Absatzverhältnisse“ auf sein Schild geschrieben hat, nun schon 14 Jahre lang die Entwicklung des deutschen Kohlengewerbes bestimmt. Das Syndikat scheint demnach der idealen Aufgabe, Angebot und Nachfrage in Einklang miteinander zu bringen, nur in einseitiger Weise gerecht zu werden. Es hat wohl verstanden die „Überproduktionen“ rascher zu beseitigen als es früher möglich war, und dadurch die Absatzkrisen zu mildern, aber es bringt uns dafür allem Anschein nach die neuen Krisen der „Unterproduktionen“. Seine Organisation ist wohl geeignet, die Förderung, wenn es nötig wird, wirksam einzuschränken, sie scheint sich aber nur wenig brauchbar zu erweisen, wenn es gilt, bei steigendem Bedarf die Erzeugung entsprechend rasch zu erweitern; wenigstens vermag dies das Syndikat lange nicht in dem Maße, wie der freie Wettbewerb, der bei wachsendem Verbrauch und steigenden Preisen zu rascher Mehrförderung anreizt.

Daß die deutsche Kohlenproduktion auch unter der Herrschaft des Syndikates stark gestiegen ist, will dagegen nichts besagen, weil sie ohne dieses zweifellos noch rascher gewachsen und der Ausdehnung der übrigen Industrie besser gefolgt wäre. Die jetzige Lage ist ja nicht erst von heute auf morgen geworden; vor ihr liegt bereits eine 14jährige auf Ausschaltung des Wettbewerbs gerichtete Tätigkeit des Syndikats, die es vielen Zechen erschwert, sich ganz nach ihrer Leistungsfähigkeit auszudehnen und anderen die Vorsorge, mit dem Wettbewerb rechtzeitig mitzukommen, weniger notwendig erscheinen läßt. So steht der ganze Kohlenbergbau in seinen Betriebsanlagen, nach der Zahl seiner Arbeitskräfte usw. heute sicher nicht auf der sonst wohl erreichten breiten Basis und hat offenbar auch nicht die Beweglichkeit einer günstigen Marktlage gegenüber, die er ohne das Syndikat gehabt hätte.

In welchem Maße das Kohlensyndikat in seiner derzeitigen Verfassung dem jetzt nach mehr Kohle heischenden Interesse der Allgemeinheit Rechnung zu tragen vermag, geht zunächst schon daraus hervor, daß im zweiten Quartal 1906 noch eine Einschränkung der Förderung um 15 % festgesetzt war, und daß man auch für das dritte und vierte Quartal noch nicht einmal die Erzeugung ganz freigegeben, sondern für Kohle noch 5 %, für Brikette noch 10 % Einschränkung beschlossen hat. Mag dieser Beschluß, für den der Syndikatsvorstand selbst in der Zechenbesitzerversammlung vom 8. Juni 1906 die Verantwortung abgelehnt hat, in Wirklichkeit auch nur auf dem Papiere stehen, und mag das Syndikat die leistungsfähigen Zechen auch trotzdem so viel liefern lassen, wie sie irgend können, so ist er doch kennzeichnend für gewisse Strömungon im Syndikat und für den Geist, der die Mehrzahl seiner Mitglieder beherrscht.

Als zu Beginn des Jahres 1906 das Syndikat zu Erhöhungen der geforderten Beteiligung schritt, da mußte man weiter die Erfahrung machen, daß das ganze Förderprogramm auf unrichtiger Basis stand, daß die Leistungsfähigkeit vieler Zechen unzutreffend angegeben und in Rechnung gestellt war. Die große Mehrzahl der Werke war gar nicht in der Lage, ihre volle Beteiligung zu liefern, manche blieben um ein Viertel und noch mehr zurück. Obwohl andere 20 bis 30 % mehr an das Syndikat ablieferten, als sie verpflichtet waren, stellte sich das Gesamtergebnis für alle Zechen doch so, daß die wirklich geleistete Förderung nur etwa 85 % der gesamten Beteiligung ausmachte. Das Syndikat konnte also die Förderung lange nicht so steigern, wie es in seinem Plane vorgesehen war.

Kann es nach alledem nicht zweifelhaft sein, daß das Kohlensyndikat durch seine Organisation für Zeiten rasch steigenden Bedarfs nicht genügend ausgerüstet ist, so hat es auf der anderen Seite nicht unterlassen, bei der glänzend gewordenen äußeren Lage des Kohlenmarktes die Preise in die Höhe zu setzen. Vom 1. April des Jahres 1906 sind für Kohlen Preiserhöhungen bis zu 2 Mark pro Tonne vor-

genommen, der Kokspreis ist gleichzeitig um 0,50 Mark und durch einen etwas späteren Beschluß weiter um eine Mark hinaufgesetzt worden. Die Kohlenpreise stehen somit schon wieder so hoch und teils noch höher als im Jahre 1900. Weitere Erhöhungen sollen beabsichtigt sein. Außerdem hat das Syndikat die Ausfuhrprämien nach und nach beseitigt, was ebenfalls einer Preiserhöhung gleichkommt.

Den dringendsten Ansprüchen des Verbrauchs ist das Syndikat durch große Ankäufe teurer englischer Kohle, durch rasche Ablösung älterer Geschäftsverbindungen nach dem Auslande und nach den deutschen Seeplätzen, durch Preisgabe einzelner peripherischer Teile seines früheren Versorgungsgebietes an die englische Konkurrenz mühsam gerecht geworden. Es hat im ersten Halbjahr 1906 nahezu 240000 Tonnen englischer Kohle geliefert und auch in der Folge große neue Mengen angekauft[1]. Ohne die 14jährige Tätigkeit des Syndikates hätte die stärkere Zunahme der Produktion solche Maßnahmen vielleicht jetzt noch nicht erforderlich gemacht[2].

Über das Westfälische Kokssyndikat liegen die nachstehenden Zahlen vor (siehe nächste Seite oben).

Da das Syndikat den Ausschlag gebenden Teil der deutschen Produktion in sich vereinigt — von der Gesamtproduktion des Oberbergamtsbezirks Dortmund (1902) in Höhe von 9 Millionen Tonnen umfaßte es rund 4/5 (6, 9 Mil-

---

[1] Vgl. Morgenroth, Der Kohlenmangel in Nr. 426 des „Tags“ vom 23. August 1906.

[2] Die Einfuhr Deutschlands an Steinkohlen ist überhaupt schon seit langem in ständiger Zunahme begriffen. Sie betrug:

im Jahresdurchschnitt bezw. im Jahre:	Mill. Tonnen:
1891/1895	4,8
1896/1900	6,2
1901	6,3
1902	6,4
1903	6,8
1904	7,3
1905	9,4

lionen Tonnen) — sind die Ziffern der gesamten deutschen Koksausfuhr beigefügt.

Jahr	Gesamtausfuhr in Millionen Tonnen	Gesamtausfuhr in % des Gesamtabsatzes	Überseeische Ausfuhr Tonnen	Produktionseinschränkungen in %	Durchschnittl. Preiserhöhung bezw. Erniedrigung pro Tonne im Inlande ℳ [1]	Koksausfuhr des Deutschen Reichs in Millionen Tonnen
1891	—	—	32 210	8 (1891–1892)	— 1,60 (1891–1892)	1,4
1892	—	—	250 347			1,7
1893	—	—	269 059	14,6		1,9
1894	—	—	257 626	5	— 1,00 (1893–1895)	2,3
1895	—	—	242 817	8		2,3
1896	—	—	297 577	6	+ 0,50	2,2
1897	—	—	129 428	0	+ 1,00	2,2
1898	—	—	320 623	5,7	+ 1,50 (1898–1899)	2,1
1899	—	—	318 760	0		2,1
1900	1,7	21,3	247 120	0	+ 3,00 (1900–1901)	2,2
1901	1,5	21,4	241 435	21,35		2,1
1902	1,6	23,4	430 786	23,93		2,2
1903	—	—	383 285	—	— 2,00 (1902–1904)	2,5
1904	3,1[2]	36,7[2]	319 967	26,25		2,7
1905	3,3[2]	34,5[2]	407 097	21,5	+ 1,00	2,8

In der Zeit von 1894 bis 1902, also bis weit in die letzte Krisis hinein, ist die Koksausfuhr demnach konstant geblieben und relativ sogar zurückgegangen; erst mit dem Jahre 1903 begann sie mehr zu steigen. Ehe das Syndikat aber sich schweren Herzens zu dieser Notausfuhr entschloß, ließ es vorher das andere Mittel einer kolossalen Produktionseinschränkung (von über 20 %) nicht unversucht. Die Kokspreise wurden erst 1902 herabgesetzt.

In den kontradiktorischen Verhandlungen über die deutschen Kartelle gab das Kokssyndikat an, es habe für

[1] Die Durchschnittspreise waren 13—17 Mk. pro Tonne.

[2] Seit Ende 1903 ist das Westfälische Kokssyndikat mit den Rheinisch-Westfälischen Kohlensyndikat verschmolzen. Die Zahlen 1904 und 1905 entstammen deshalb den Jahresberichten des letzteren. Sie sind offenbar mit den Zahlen der früheren Jahre nicht vergleichbar. Da sie auch viel höher sind als die Ausfuhrziffern der Reichsstatistik, enthalten sie jedenfalls nicht bloß die dort berücksichtigten Koksarten.

einen Teil der Produktion ein Abflußventil in der überseeischen Ausfuhr, es habe aber auch immer „nur diejenigen Mengen über See abgesetzt, die zur Festhaltung der wichtigsten Auslandsbeziehungen nicht entbehrt werden konnten.“ Nach etwas anderem sehen die obigen Zahlen auch nicht aus.

Für die Syndikate der Eisenindustrie können nur weniger geeignete Materialien zur Beurteilung der Frage beigebracht werden. Teils bestehen sie erst zu kurze Zeit, der Walzdrahtverband z. B. seit 1897, der Drahtstiftverband erst seit 1898, der Stahlwerksverband seit 1904, teils haben sie den Export garnicht syndiziert, sondern ihren Mitgliedern überlassen, wie das Rheinisch-westfälische Roheisensyndikat und der Halbzeugverband. Die „kontradiktorischen Verhandlungen“ haben auch gerade hier auf die gestellten Fragen nur ganz unzureichende Erklärungen gebracht. Die Zahlen der Reichsstatistik lassen sich ersatzweise nur da anwenden, wo der maßgebende Teil der Produktion syndiziert ist.

Vom Rheinisch-Westfälischen Roheisensyndikat sind folgende Nachweise bekannt:

Kalenderjahre:	Gesamtversand:	Auslandsversand der einzelnen Werke[1]:
	Tonnen	Tonnen
1898	773 618	32 466
1899	834 735	21 505
1900	728 988	17 515
1901	626 351	13 710
1902	538 225	**134 955**

Durchschnittliche Preiserhöhung (+) bezw. -erniedrigung (—) im Inlande; pro Tonne in ... Mk.[2]

Kalenderjahre:	Gießereiroheisen:	Puddel- und Stahleisen:	Thomaseisen:
1898	+ 1,91	+ 0,78	— 3,67
1899	+ 1,04	+ 0,95	+ 0,81
1900	+ 13,50	+ 4,79	+ 7,85
1901	+ 9,23	+ 19,81	+ 19,16
1902	— 6,59	— 23,61	— 32,03

[1] Die Ausfuhr ist, wie gesagt, nicht syndiziert.

[5] Die Preise waren 52—82 Mk. pro Tonne.

Bis 1901 ging also die Ausfuhr ständig zurück, um 1902 unter dem Druck der inneren Marktlage kolossal anzuschwellen. Im Jahre 1902 erst wurden die Inlandspreise herabgesetzt, 1901 fanden trotz der Krisis noch sehr starke Preissteigerungen statt. Es ist sehr fraglich, ob nicht bei früherem Herabsetzen der Preise doch mehr im Inlande hätte untergebracht werden können.

Auch der Halbzeugverband hat bis 1900 der Ausfuhr keine besondere Aufmerksamkeit gewidmet; erst 1901 begann, wie die nachstehenden Zeilen dartun, eine ganz ungewöhnliche Steigerung. Nachdem am 1. März 1904 der Halbzeugverband in den Stahlwerksverband übergegangen war, nahm der Export infolge der besseren Lage des inneren Marktes wieder ab.

Kalenderjahre:	Gesamtabsatz von Halbzeug: Tonnen	Halbzeugausfuhr der einzelnen Werke[1]: Tonnen	Ausfuhr in % des Gesamtabsatzes:
1898	914 000	34 000	3,7
1899	854 000	14 000	1,6
1900	821 000	35 000	4,3
1901	978 000	227 000	23,2
1902	1 430 000	670 000	46,9
Jahre vom 1. März bis 28. Februar			
1902/03	1 460 637	723 016	48,0
1903/04	1 449 698	605 069	41,5
1904/05[3]	1 411 930	393 626	27,9

Durchschnittliche Preiserhöhung (+) bezw. -erniedrigung (—) pro Tonne Thomasmaterial (Blöcke, Knüppel etc.) im Inlande[2]:

Kalenderjahr	ℳ
1898	+ 4
1899	+ 30
1900	+ 8 — 25
1901	— 18
1902	0

[1] Beim Halbzeugverband war die Ausfuhr nicht syndiziert, erst 1904/05 beim Stahlwerksverband.

[2] Die Preise waren 85—135 Mark pro Tonne.

[3] Stahlwerksverband.

Noch niemals vorher war die Halbzeugausfuhr über 62000 Tonnen gestiegen (Stand des Jahres 1895), 1899 war sie bei stark erhöhten Inlandspreis sogar überaus klein. In der Krisis stieg sie zu ungeahnter Höhe. Die Preisherabsetzung wurde seitens des Verbandes anerkennenswert rasch und stark vorgenommen. Das Inland hätte im Augenblick die ganze Überproduktion nicht aufnehmen können.

Über die Exportpolitik des Düsseldorfer Stahlwerksverbandes kann infolge seines kurzen Bestehens sehr wenig berichtet werden. In den ersten zwei Jahren seines Bestehens hat sich die Ausfuhr in den bis jetzt syndizierten Produkten A (Halbzeug, Eisenbahnmaterial und Formeisen) folgendermaßen gestaltet:

Jahr:	Gesamtversand in Tonnen:	Auslandsversand in Tonnen[1]:	Auslandsversand in % des Gesamtversands:
	Halbzeug		
vom 1. 3. 04 bis 28. 2. 05	1 599 598	444 688	27,80
„ 1. 4. 05 „ 31. 3. 06	1 996 779	547 219	27,39
	Eisenbahnmaterial		
vom 1. 3. 04 bis 28. 2. 05	1 394 623	345 161	24,75
„ 1. 4. 05 „ 31. 3. 06	1 735 344	577 285	33,27
	Formeisen		
vom 1. 3. 04 bis 28. 2. 05	1 529 435	355 288	23,23
„ 1. 4. 05 „ 51. 3. 06	1 739 715	465 008	26,73

Im letzten Jahre hat sich hiernach die Ausfuhr aller drei Gruppen der Produkte A gegen 1904/05 gehoben. Im Halbzeug bleibt sie aber trotzdem hinter den Jahren 1902—1904 zurück. Der Stahlwerksverband rechnet es sich in seinen Geschäftsberichten sowie in einer besonderen Denkschrift vom Jahre 1905 als besonderes Verdienst an, daß unter seiner Herrschaft der Halbzeugexport wieder zurückgegangen ist und daß dabei auch wieder bessere Preise erzielt worden sind. Diese Entwicklung ist zweifellos

[1] Die Zahlen stimmen mit den bereits oben S. 35 gegebenen nicht überein, weil es sich hier um Rohstoffgewichts- dort um Fertiggewichtsmengen handelt.

erfreulich und gewiß wird auch die Initiative des Stahlwerksverbandes dabei sehr mitgewirkt haben, aber der Hauptgrund derselben liegt doch im Wechsel der Konjunktur, die es möglich und rentabler machte, wieder mehr im Inlande abzusetzen.

Die großen Hoffnungen, die viele bei der Gründung des Stahlwerksverbandes darauf gesetzt hatten, daß nun die Organisation der ganzen Eisenindustrie in Syndikatsverbänden große Fortschritte machen und sich immer mehr festigen werde, haben sich nicht verwirklicht. In den Produkten A mag der Stahlwerksverband seine eigene Organisation etwas straffer und besser gestaltet haben, obschon die westlichen Martinwerke ihm immer noch fern stehen; in den Produkten B aber sind beim Syndikat selbst sowie bei den sogenannten „Unterverbänden", den besonderen Kartellen der Produkte B, keine wesentlichen Erfolge erzielt worden. Im Gegenteil die Drahtverbände und die Blechverbände haben recht kritische Zeiten durchgemacht und sind zum Teil verfallen, die Bemühungen zur Gründung eines Stabeisenverbandes sind ganz gescheitert. Auch der Erneuerung des Stahlwerksverbandes selbst, die zum 1. Juli 1907 fällig ist, und die wesentlich von dem Erfolg der Neugründung der Unterverbände mit abhängt, stellen sich große Schwierigkeiten entgegen. Ein heftiger Streit scheint wegen der Beteiligungsziffern vor sich zu gehen, die bei der guten Marktlage erheblich überschritten worden und dadurch etwas aus dem alten Schema geraten sind. Namentlich bei den Produkten B stellt der Ausdehnungsdrang der Unternehmungen, der besonders bei den gemischten Werken in jüngster Zeit sehr starke Fortschritte gemacht hat, der Syndizierung große Schwierigkeiten entgegen. Hier werden die Hindernisse bis auf weiteres auch künftig noch nicht besser sein als bisher. Von mehreren Seiten wird sogar verlangt, die bisherige Art der Kontingentierung der Produkte B nicht weiter beizubehalten. Aus anderen Kreisen sind Vorschläge zu einer Dezentralisation des Verbandes, sei es durch Gliederung desselben in regionale Gruppen

oder durch Errichtung von Filialen neben der Düsseldorfer Hauptstelle, etwa in Berlin, Hamburg usw. gemacht worden. Zu alledem kommt die bereits betonte schwierige Lage bei den Unterverbänden, die durch Kürzung der Exportprämien noch erhöht worden ist, und ferner die Abneigung der Interessenten, sich auf die Unterverbände schon jetzt mit einer Beteiligungsquote festzulegen, wo der Stahlwerksverband noch nicht neu gebildet ist.

Wie weit die Behebung aller dieser Schwierigkeiten möglich sein wird, erscheint fraglich. Wenn es auch jetzt ausgeschlossen scheint, daß der Fortbestand des Stahlwerksverbandes überhaupt in Frage gestellt würde, so ist es doch sehr zweifelhaft, ob er noch sehr lange in der heutigen Form weiterbestehen wird, und noch unwahrscheinlicher ist es, daß er nach den früheren großen Plänen weiter ausgestaltet und auf eine viel breitere Basis gebracht werden kann als in seiner jetzigen Form, eines etwas erweiterten Halbzeugverbandes [2].

Zur Verbilligung der Erzeugung hat der Stahlwerksverband besonders die Neuerung einzuführen gesucht, durch rationelle Verteilung der Aufträge auf die einzelnen Werke zu bewirken, daß Artikel gleichen Typs möglichst in einer Erzeugungsstätte für den ganzen Markt hergestellt werden. Die Bemühungen des Syndikates in dieser Richtung sollen bisher auch teilweise Erfolg gehabt haben.

Beim Walzdrahtverband war die Entwicklung von 1898—1902 folgendermaßen:

---

[1] Die Preise waren 123—185 Mk. pro Tonne.

[2] Soviel man heute sehen kann, wird der Oberschlesische Stahlwerksverband, der auch die Produkte B bereits syndiziert hatte, nicht wieder zustandekommen; dagegen werden die schlesischen Werke einzeln in den Düsseldorfer Stahlwerksverband eintreten. Damit würde offenbar auch für die schlesischen Werke die Syndizierung der Produkte B in Wegfall kommen, und es gäbe dann in Deutschland überhaupt keine syndizierten Produkte B mehr.

Jahr:	Gesamt-versand: Tonnen	Ausfuhr von Walzdraht: Tonnen	Durchschnittl. Preiserhöhung bezw. Erniedrigung pro Tonne Walzdraht: ℳ
1898	248 171	53 517	+ 2
1899	278 232	46 509	+ 60
1900	266 909	52 877	— 35
1901	271 785	98 962	— 25
1902	301 951	92 989	+ 5 — 10
1903	—	97 968	—

Im Jahre 1901 begann die vorher ziemlich stabile Ausfuhr bei rasch sinkenden Preisen in die Höhe zu gehen. Doch war die Steigerung lange nicht so stark wie bei den bisher betrachteten Verbänden.

Der im Jahre 1898 gegründete Drahtstiftverband zeigt indessen eine andere Entwicklung. Trotz kolossaler Preisreduzierungen ist es ihm in der Krisis nicht gelungen, den Export über die Höhe zu bringen, die er früher vor dem Bestehen des Kartells bereits inne hatte. Da das Syndikat über 90 % der deutschen Produktion umfaßt, kann man mangels anderer Daten die Ausfuhrziffern der Reichsstatistik benutzen. Wie die nachstehende Tabelle zeigt, stieg die Ausfuhr 1902 auf nur 55 000 Tonnen und hatte auch 1905 mit 59 900 Tonnen die Höhe des Jahres 1895 (64 000 Tonnen) noch nicht erreicht.

Jahr:	Gesamtversand des Verbandes: Tonnen	Ausfuhr von Drahtstiften nach der Reichsstatistik: Tonnen	Durchschnittliche Preiserhöhung bzw. Erniedrigung pro Doppelzentner[1] ℳ
1898	—	48 000	+ 1,50
1899	138 000	52 000	+ 9,50
1900	110 000	47 000	+ 2,00 — 5,00
1901	129 000	54 000	— 7,50
1902	145 000	55 000	+ 1,50
1903	134 000	51 000	—
1904	—	59 600	—
1905	—	59 900	—

[1] Die Preise waren 11,25—26,50 Mk. pro Doppelzentner.

Hier handelt es sich um eine verhältnismäßig große Exportindustrie, die auf dem Weltmarkte einen scharfen Wettbewerb, besonders mit Amerika, zu bestehen hatte. Leider ist nichts über etwaige Produktionseinschränkungen bekannt. Die Preise des Verbandes, die in den ersten vier Jahren seines Bestehens von 11 auf 27 Mark pro Doppelzentner gestiegen und 1900/1901 um ebenso viel gefallen waren, erscheinen geradezu willkürlich.

Eine sehr kennzeichnende Exportpolitik wurde von der Zentrale für Spiritusverwertung verfolgt, einem Kartell, das seit 1899 bestehend, ca. $^4/_5$ der ganzen deutschen Branntweinerzeugung, aber nur ca. $^1/_{10}$ aller Brennereien umfaßt. Die Hauptdaten sind in der nachstehenden Tabelle wiedergegeben:

Jahr:	Erzeugung reinen Alkohols:	Ausfuhr von rohem und raffiniertem Spiritus:	Durchschnittliche Promptpreise pro Hektoliter reinen Alkohols (Prima Sprit) Parität Berlin:
	1000 hl	1000 hl	ℳ
1891/92	2 948	127	43,44
1892/93	3 029	111	34,73
1893/94	3 263	115	31,58
1894/95	2 952	108	34,50
1895/96 [2]	3 334	265	33,91
1896/97	3 101	54	39,83
1897/98	3 288	87	46,93
1898/99	3 816	244	41,33
1899/1900	3 668	186	47,50—52,70
1900/01	4 052	214	46,50—51,70
1901/02 [3]	4 239	243	38,70—45,00
1902/03 [4]	3 383	407	46,20—49,40
1903/04	3 854	113	51,00—68,40
1904/05 [1]	3 791	4	65,60—72,20

[1] Vorläufiges Ergebnis.

[2] Einführung der Brennsteuer; dadurch bedingte Preiserhöhung durchschnittlich 60 Pfennig pro Hektoliter.

[3] Aufhebung der Brennsteuer.

[4] Einführung der erhöhten Brennsteuer; dadurch bedingte Preiserhöhung: durchschnittlich 2,55 Mk. pro Hektoliter.

Preisfestsetzungen der Zentrale Datum	ℳ	Preisfestsetzungen der Zentrale Datum	ℳ
1. 10. 1899	47,50	13. 11. 1901	40,00
15. 11. „	48,00	23. 1. 1902	38,70
1. 12. „	47,50	12. 9. „	44,50
29. 12. „	48,10	20. 12. „	46,10
14. 9. 1900	52,70	3. 4. 1903	49,40
12. 10. „	51,70	9. 10. „	53,50
26. 10. „	50,00	17. 11. „	52,00
23. 11. „	48,50	27. 11. „	51,00
30. 11. „	48,00	13. 12. „	57,00
14. 12. „	47,50	8. 1. 1904	60,00
18. 1. 1901	46,50	16. 9. „	68,40
30. 9. „	45,00	19. 5. 1905	65,60
11. 10. „	43,50	6. 10. „	64,20
18. 10. „	42,00	20. 10. „	60,00
25. 10. „	41,00	3. 11. „	56,00

Die Übersicht zeigt, wie der aus den achtziger Jahren schon herrührende Niedergang der deutschen Branntweinausfuhr auch durch die staatliche Ausfuhrprämie von 1895 nicht wieder dauernd belebt worden ist. Nach der Gründung des Kartells kamen Jahre sehr günstiger Produktion. Die große Erzeugung veranlaßte das Syndikat aber keineswegs, die Preise herabzusetzen, sie griff vorerst zu dem Mittel stärkerer Lagerung und ließ ihre Bestände so anwachsen, daß sie am Ende der Kampagne 1900: 54,0 Millionen Liter, 1901 sogar 100,9 Millionen Liter betrugen, gegenüber der normalen Höhe von ungefähr 30 Millionen Liter. Erst mit dem Jahre 1901 begann man das Mittel der Preisregulierung anzuwenden, das nach den eignen Worten des Direktors Stern „für die Zentrale das letzte, für den freien Markt das erste“ ist. Trotz rapider Preisherabsetzungen gelang es aber nicht, die Übervorräte abzusetzen und man zog deshalb das zweite Mittel, den Export zu Hülfe. Durch die großzügige, bereits oben geschilderte Auslandsschleuderei der Zentrale gelang es denn auch, die Ausfuhr 1902 sehr zu steigern und den Inlandsmarkt wirksam zu entlasten. Anscheinend hat diese Ausfuhr aber dem Syndikate selbst sehr wenig Freude bereitet, denn es hat 1902 auch noch zu

dem dritten Mittel der Kartellmacht gegriffen, zur Produktionsbindung, nachdem es vorher nur den Charakter eines Preiskartells mit Auftragskontingentierung gehabt hatte. Freilich hat sich dieses für ein landwirtschaftliches — den Einflüssen der Ernten unterliegendes — Nebengewerbe sehr heikle Experiment bei der erstmaligen Anwendung als ganz überflüssig erwiesen. Die Erzeugung erreichte infolge der schlechten Kartoffelernte tatsächlich noch nicht einmal die Höhe des auf 82 % eingeschränkten Gesamtkontigents[1]. Unter den veränderten Verhältnissen hat die Zentrale dann äußerst rasch und wirkungsvoll die Preise hinaufgesetzt, vom 31. Januar 1902 bis zum 16. September 1904 von 38,70 auf 68,40 Mark. Ihre sprunghaften, oft ganz unmotivierten, in ähnlichem Grade früher niemals vorgekommenen Preisänderungen haben in dieser Zeit größte Erbitterung erregt. Gleichzeitig ist die Branntweinausfuhr gesunken und 1904/05 ganz eingegangen[2].

Die amtliche Denkschrift zu den kontradiktorischen Verhandlungen über das Spirituskartell erwartet ebenfalls von der Zentrale keine dauernde Exportförderung. Sie äußert sich darüber folgendermaßen: „Im allgemeinen wird die Zentrale kein Interesse daran haben, die Erweiterung ihres Absatzes auf dem Ausfuhrmarkte mit seinen in der Regel unlohnenden Preisen zu suchen. Die bessere, vor allem aber stetige und darum zuverlässige Steigerung des Verbrauchs wird vielmehr grundsätzlich durch Hebung des gewerblichen Verbrauchs im Inlande anzustreben sein. Nur solange die Ausdehnung des Absatzes auf diesem Gebiet nicht imstande ist, etwaige Überschüsse der Produktion aufzunehmen, wird das Ventil der Ausfuhr benutzt werden müssen.“ Um die Exportbeziehungen für Zeiten, wo sie trotzdem erwünscht sind, „aufrecht zu erhalten, wird das

---

[1] Für die Kampagne 1906/7 hat die Zentrale wiederum eine Produktionsbindung in Höhe von 82 % des Produktionsrechtes vorgeschlagen.

[2] Vgl. E. Trescher, Die Zentrale für Spiritusverwertung, G. m. b. H., im Lichte der Kartellenquete. In der „Kartell-Rundschau“, 4. Jahrgang 1906, Heft 6 und 7.

Ausfuhrgeschäft in gewissem Umfange auch bei unlohnenden Preisen vorerst nicht gänzlich aufgegeben werden können. Wenn es hierfür, wie im Jahre 1904/05, an inländischem Material gebrach, hat das Syndikat im Auslande Rohware angekauft und in seinen Hamburger Auslandsfabriken reinigen lassen".

Bei diesem Syndikat ist nicht zu vergessen, daß wir es hier mit einem Gewerbe zu tun haben, daß bereits im Genusse sehr hoher staatlicher Prämien steht. Die staatlichen Subventionen haben der Zentrale ihr Treiben sogar erleichtert. Trotzdem geht die Industrie nicht vorwärts. Im Dezember 1905 hat der Bundesrat das Steuerkontingent von 236,4 auf 218,8 Millionen Liter herabgesetzt. Wie weit die konsumeinschränkende Preispolitik der Zentrale daran mit Schuld ist, bleibe dahingestellt.

Bei den amerikanischen Trusts kann man in gleicher Weise feststellen, daß sie einer dauernden Ausfuhr großen Stils bisher mehr hinderlich als förderlich gewesen sind und zwar zunächst aus dem gleichen Grunde, der auch bei uns als exportfeindlicher Faktor wirkt, nämlich aus der Tatsache, daß die Inlandspreise fast ständig um den Betrag des Zolles und der Fracht über den Weltmarktpreisen stehen. Für die verschiedenen Kartelle der Stahlindustrie ist dies in dem neuerschienenen Werke von H. Levy überzeugend nachgewiesen [1].

Die Zölle dienen in vielen Zweigen der Industrie „nur mehr zur Aufrechterhaltung von teuer arbeitenden kleineren Betrieben in Zeiten starker Nachfrage". Die großen leistungsfähigen Unternehmungen haben nach den eingehenden zahlenmäßigen Nachweisen Levys heute schon so geringe Produktionskosten, daß sie zumeist den „Konkurrenzkampf mit dem Weltmarkte ohne künstliche Krücken aufzunehmen vermögen." Wenn die Zölle ermäßigt würden oder nach und nach fielen, wenn es dadurch ebenso rentabel würde, ins

---

[1] H. Levy, die Stahlindustrie der Vereinigten Staaten von Amerika in ihren heutigen Produktions- und Absatzverhältnissen. Berlin 1905.

Ausland zu verkaufen wie nach dem Inlande, dann würde in diesen Industrien der Export ohne Zweifel stark zunehmen.

Ein zweiter exportfeindlicher Faktor hat sich bei dem amerikanischen Trust herausgebildet, den man in Europa wegen seiner großen Produktivität immer als den gefährlichsten Wettbewerber auf dem Eisenmarkte gefürchtet hat, bei der den ausschlaggebenden Teil der Stahlproduktion beherrschenden U. S. Steel Corporation. Da diese Riesenunternehmung nach Maßgabe von viel zu hohen Überschüssen finanziert worden ist, müssen die Preise weit höher gehalten werden, als vom Standpunkt der Produktionskosten gerechtfertigt erscheint. Der Trust kann also auch im Auslande nicht so konkurrieren wie bei einer angemesseneren Kapitalisierung. Um die erforderliche Dividende herauszuwirtschaften, kann der Trust auch vorläufig dên Zoll mit seiner preissteigernden Wirkung nicht entbehren. Überkapitalisierung und Zoll halten also den Export heute noch stark zurück; werden sie beide erst abgeschüttelt sein, dann wird das amerikanische Eisen in viel größeren Mengen auf den Weltmärkten erscheinen, dann wird die „amerikanische Gefahr", welche die englische und deutsche „schwere" Eisenindustrie fürchten, erst recht aktuell werden.

Dann wird man vielleicht auch besser entscheiden können als bisher, in welchem Maße die Organisation der Arbeit im Trust als exportförderndes Moment wirkt.

Ein weiteres sehr lehrreiches Beispiel für die Exportpolitik amerikanischer Trusts bietet der Weißblechtrust[1].

Die amerikanische Weißblechindustrie ist in sehr kurzer Zeit durch Schutzzölle zu stattlicher Größe aufgezogen worden. 1891 wurde ein Zoll von 2,20 Dollar eingeführt, der zwar 1894 mit dem Wilson-Tarif auf 1,20 Dollar ermäßigt, aber seit 1897 mit dem Dingley-Tarif wieder auf 1,50 Dollar = zirka 40 % des Wertes erhöht worden ist. Im Dezember 1898 gründete sich der Weißblechtrust.

[1] Die folgenden Daten über den Weißblechverband fußen auf dem zitierten Werke Levys. Vgl. S. 267 fg.

Die inländische Produktion von Weißblech war seit dem Mc. Kinley-Tarif folgendermaßen gestiegen.

1891	2,2	Mill. Pounds Produktion
1898	732,3	„ „ „
1899	808,4	„ „ „
1902	819,8	„ „ „

Gleichzeitig wurde die fremde Einfuhr in der nachstehenden Weise aus dem Inlandsmarkte hinausgedrängt:

	Einfuhr in Mill. Pounds
1891	1036,5
1898	171,7
1899	108,5[1]
1905	109,9[1]

Die Preise, die vor dem Bestehen des Trusts bis auf ein Niveau herabgegangen waren, das sich nicht allzu hoch mehr über den Weltmarktpreis erhob, schnellten im ersten Trustjahre auf eine Höhe, die um zirka 40 %, also genau um den Zollbetrag, über dem Weltmarktpreise stand; und um diese 40 % sind sie auch fast ständig höher geblieben.

	Preise für 100 Pounds Weißblech		
Jahr:	in Amerika:	in England:	Differenz:
	$	$	$
1890	4,43	3,61	0,82
1891	4,93	3,29	1,64
1892	4,90	2,67	2,14
1893	4,97	2,66	2,31
1894	4,52	2,31	2,21
1895	3,44	2,14	1,30
1896	3,43	2,09	1,34
1897	3,18	2,20	0,98
1898	2,85	2,21	0,98
1899	4,19	2,97	1,22
1900	4,67	3,38	1,29
1901	4,19	2,98	1,21
1902	4,12	2,91	1,21
1903	3,94	2,66	1,28
1904	3,60	—	—

[1] Dieser kleine stabile Einfuhrrest ist Einfuhr im zollfreien Veredelungsverkehr.

Als der Trust sich gründete, war die Produktion bereits so groß, daß sie für die Versorgung des inneren Marktes ausreichte. Unter der Herrschaft des Trust ist sie ziemlich stabil und der Preis ständig um 40 % über dem Weltmarktpreise geblieben. Zu einer Ausfuhr hat es der Trust, obschon Viele das gewünscht und gehofft hatten, nicht bringen können. Das wenige, was exportiert worden ist[1], war Rückexport im Veredelungsverkehr, auf den seit dem Jahre 1894 schon 99 % des Zolles rückvergütet werden. Warum sollte man auch exportieren? Es wäre ja auch zu unrationell auf dem Weltmarkte zu einem um 40 % niedrigeren Preise zu verkaufen! Diese Überlegung war für den Trust auch maßgeblich, als er 1902 und 1903 mit sinkender Nachfrage und einer Überproduktion zu rechnen hatte. Statt zu exportieren, fand er es rentabler, im Frühjahr 1904 Vorräte anzuhäufen und die besseren Zeiten abzuwarten, die dann wieder enorme Gewinne hätten bringen können. Um nun doch zu einer Ausfuhr zu gelangen, hat der Trust folgendes Exportprämien-Mittel angewendet. Zunächst hat er beim Stahltrust erreicht, daß dieser ihm den Stahl für Exportzwecke nicht teurer liefert, als den ausländischen Vorarbeitern. Ferner hat er durch Vereinbarung mit der Arbeiterschaft diese zur Aufbringung einer Exportprämie genötigt. Von allen Löhnen, welche der Trust den Mitgliedern des Arbeiter-Gewerk-Vereins zahlt, werden 3 % abgezogen und in einem „trust fund" angesammelt. Zum Export ist der Trust berechtigt, sich 25 % der Löhne, welche für die Produktion von der zu exportierenden Menge Weißblech verausgabt worden sind, zurückvergüten zu lassen. Im Mai 1904 hatte dieser Fonds 70 000 Dollar; er hätte also schon damals für die Ausfuhr von 500 000 Kisten Weißblech sich die Prämien von 25 % des Arbeitslohnes verschaffen können. Unter solchen Auspicien, auf solchen Krücken, hat denn 1904 auch ein Export begonnen. Nach Eroberung des Weltmarktes sehen

[1] 1895: 126, 1896: 137, 1897: 139, 1899: 139 Mill. Pounds; durchschnittlich 1899/1903: 143 Mill. Pounds.

diese Vorbereitungen aber gewiß nicht aus. Am sonderbarsten mutet einen dabei an, daß auf diese Weise nicht nur der amerikanische Weißblechfabrikant, sondern auch der Weißblecharbeiter billiger für den Ausländer arbeitet als für seinen eigenen Landsmann.

An dieser Industrie, die in Bezug auf ihre Produktivität der englischen Weißblechindustrie heute noch nicht gewachsen ist, haben Schutzzoll und Trust bisher deutlich gezeigt, daß sie beide zusammen keine Industrie zu der Leistungsfähigkeit überlegener Konkurrenten erziehen können, wenn nicht gleich gute oder bessere Produktionsbedingungen zugrunde liegen.

Die angeführten Zahlen lassen klar erkennen, wie sehr die Ausfuhr der Kartelle bisher nur Krisenausfuhr gewesen ist. Bei den deutschen Syndikaten insbesondere zeigt sich ziemlich übereinstimmend, daß fast überall in den Zeiten der günstigen Konjunktur, wenn der Inlandsmarkt sehr aufnahmefähig war, die Ausfuhr eher zurück als vorwärts gegangen ist, daß sie dann während der Krisis kolossal anschwoll, um nach überstandener Depression, sobald der Inlandsmarkt mehr fassen konnte, wieder zurückzugehen. Die Ausfuhr der Syndikate unterliegt eben, da es profitabler ist, im Inlande zu verkaufen als im Auslande dem Wechsel der Konjunkturen viel mehr, als der Export nicht kartellierter Industrien. Eine dauernde Exportförderung haben nach den bis jetzt vorliegenden Ergebnissen die deutschen Syndikate aber noch nicht bewirkt, sie ist bei der derzeitigen Organisation derselben auch für die nächste Zukunft unwahrscheinlich. Man wird kaum fehl gehen darin, daß ohne die Syndikate mit ihren Produktionskontingentierungen, ihren Wettbewerbsbeschränkungen und ihrer Preispolitik die Ausfuhr der betreffenden Industrien viel rascher gestiegen wäre; denn die Produktion hätte ohne sie noch mehr zugenommen und es hätten dann auch noch mehr Mengen zum Export gedrängt. Als Förderer einer kräftigen Ausfuhr kann man diese Syndikate also nicht bezeichnen. Im Gegenteil soll bei solchen auf dem Schutzzoll gegründeten

Verbänden eine sehr starke Ausfuhr dauernd aufrecht erhalten wollen, dann braucht sie eines Anspornes von Prämien irgend welcher Art[1]. Durch solche Organisationen wird man Weltmärkte niemals dauernd erobern: sie können den Kampf mit Industrien, die in freier Konkurrenz aufwachsen, nicht bestehen. Haben sie wirklich Exporterfolge, so ist das nicht ihr Verdienst. Es bewiese nur, daß die Industrie, die sie umfassen, überhaupt sehr konkurrenzfähig auf dem Weltmarkte ist und ohne Zoll und Syndikat noch viel bessere Exporterfolge erzielen würde. Unbestritten bleibt den Kartellen nur der Ruhm der kolossalen Exportsteigerung während der Krisis. Sie haben sich in ihr ungemein gut entlastet und rasch aus der Affaire gezogen. Die Entlastung ging aber auf Kosten der weiterverarbeitenden Industrie. Dieser wurde es viel schwerer, ihre Übervorräte loszuwerden. Wie man in der nachfolgenden Tabelle (s. S. 103) an dem Beispiele der deutschen Eisenindustrie sieht, ist in ihren oberen Teilen die Ausfuhr nach 1900 viel langsamer gestiegen als in den unteren der Rohstoffproduktion.

In manchen Zweigen, wie in der Maschinenindustrie und in der Kleineisenindustrie, ging die Ausfuhr während der Krisis sogar zeitweilig etwas zurück. Sie konnten keinen Schleuderexport auf Kosten ihrer Abnehmer ins Werk setzen. Andererseits zeigen die Eisenindustrien eine kräftige Aufwärtsbewegung ihrer Ausfuhr in den Aufschwungsperioden 1895/1900 sowie nach 1003, während der Export der kartellierten „schweren" Industrie in denselben Zeitabschnitten viel stabiler geblieben, oder zurückgegangen ist.

[1] Anders ist es natürlich in Monopolindustrien, wie z. B. beim Kalisyndikat, die infolge ihrer autonomen Stellung auf dem Weltmarkt dort gleich hohe oder noch höhere Preise erzielen können als im Inlande. Dort ist auch der Schutzzoll überflüssig.

Die Ausfuhr der Eisenindustrie seit 1895[1].

Jahr	Roheisen (einschließlich Brucheisen)	Halbzeug (Luppeneisen, Rohschienen, Ingots)	Walzwerkserzeugnisse	Sonstige Eisenwaren	Darunter[2] Erzeugnisse der Kleineisenindustrie[3]	Darunter[2] Erzeugnisse der Eisengießereien	Maschinen und Dampfkessel	Einfuhr von Roheisen
	Ausfuhrmengen in Tausend Tonnen							Einfuhrmengen in 1000 Tonnen
1895	220,1	61,8	980,1	261,6	—	—	134,5	200,0
1896	192,9	49,4	991,6	278,6	—	—	156,3	337,2
1897	129,0	39,8	927,9	290,3	—	—	164,8	461,1
1898	272,5	35,0	990,8	311,8	—	—	183,7	407,9
1899	235,2	23,4	899,3	343,4	—	—	216,5	675,8
1900	190,5	33,6	967,8	346,7	63,9	38,9	231,8	827,1
1901	303,8	201,7	1 455,7	366,6	70,0	25,5	212,2	293,9
1902	516,2	636,4	1 731,9	414,3	68,5	40,1	216,2	175,0
1903	527,3	638,2	1 734,9	468,5	74,1	66,1	244,4	218,3
1904	316,0	396,0	1 567,9	477,1	76,0	61,4	262,9	230,7
1905	499,3	472,3	1 843,7	518,0	89,6	70,6	297,8	199,0
	Ausfuhrwerte in Millionen Mark							Einfuhrwerte in Millionen Mark
1895	11,7	4,8	—	—	—	—	—	9,5
1896	10,7	4,5	—	—	—	—	—	16,7
1897	7,2	3,6	114,3	174,4	—	—	116,9	23,2
1898	15,3	3,2	124,7	190,3	—	—	133,2	20,8
1899	16,2	2,6	132,5	233,4	—	—	172,4	44,1
1900	15,2	4,0	151,6	264,8	51,9	18,3	216,7	67,0
1901	16,9	16,1	172,3	270,4	51,9	18,5	188,1	18,9
1902	29,0	49,6	190,6	290,4	49,9	19,5	184,2	10,2
1903	30,2	46,7	197,4	308,1	51,7	23,7	216,4	12,2
1904	16,2	28,7	171,2	301,8	58,2	23,5	235,3	12,4
1905	26,0	36,2	204,8	301,9	67,1	23,9	273,8	11,8

[1] Für Roheisen ist in der letzten Spalte der Tabelle auch die Einfuhr mit angegeben, da sie ebenfalls sehr wichtig ist. Für die übrigen Artikel ist die Einfuhr von verhältnismäßig geringer Bedeutung. Sie ist deshalb der Kürze wegen hier weggelassen, obschon sie bei ganz korrekter Vergleichung auch mit berücksichtigt werden müßte.

[2] Für die Jahre vor 1900 lassen sich aus der amtlichen Statistik keine vergleichbaren Zahlen gewinnen.

[3] Nur die Kleineisenindustrie im engeren Sinne! Einzelne Erzeugnisse der Kleineisenindustrie lassen sich aus der Handelsstatistik nicht ausscheiden.

III. Folgen der bisherigen Entwicklung.

Benachteiligung der Interessen der weiterverbreitenden Industrien.

Die Schädigung der Ausfuhr der Fertigindustrie durch die Export- und Preispolitik der Rohstoffkartelle steht außer Zweifel, wenn sie in den obigen Zahlen auch nur vorübergehend zum Ausdruck kommt. Wie weit dadurch vielleicht der Aufschwung von 1895 bis 1900 abgekürzt und die folgende Krisis verschärft und verlängert worden ist, mag dahin gestellt bleiben. Es soll auch nicht näher untersucht werden, wie sehr die Kohlen- und Roheisennot, die unseren augenblicklichen Aufschwung „mäßigt" und zu verkürzen droht, auf das Konto der Syndikatstätigkeit zu setzen ist. Aber soviel ist sicher: Wären die Verbände in der schweren Industrie nicht gewesen, hätten sie nicht die Fabrikatszweige im internationalen Wettbewerb geschwächt, dann würden diese heute auf noch viel glänzendere Erfolge auf dem Weltmarkte zurückblicken können. Und wenn die Rohstoff- und Halbzeugsyndikate fortfahren, den riesigen Export der Fertigfabrikation zu benachteiligen, so wirken sie damit gegen ein dringendes Interesse unserer gesamten Volkswirtschaft. Allein in der Eisenindustrie beträgt nach obiger Tabelle die Ausfuhr der fertigen Waren über ein halbe Millarde Mark im Jahre.

Verschiebung der gewerblichen Produktion nach den Rohstoff- und Halbzeugindustrien hin.

Die dauernde Schwächung der deutschen Fertigwarenindustrie, die den großen Rohstoffkartellen tributär geworden ist, auf die namentlich das Kohlensyndikat und die ihm sehr nahestehenden Eisenkartelle jede Produktionskostenverteuerung abwälzen, muß noch weitere, im Gesamtinteresse des Volkes unerwünschte Folgen zeitigen. Das Schwergewicht der deutschen Volkswirtschaft

verschiebt sich ihr zufolge mehr und mehr nach der Seite der Rohstoff-, Halbfabrikat- und Produktionsmittelindustrien hin[1]. Ein gutes Stück Weg haben wir in dieser Entwicklung auch schon zurückgelegt. Die deutschen Großbanken haben es für gut gefunden, als Helfershelfer dabei mitzuwirken. Der Zusammenschluß im Bankwesen vollzieht sich heute — nach Wallich[2] — „gleichzeitig mit einer monopolistischen Entwicklung im Bergbau und in denjenigen Industrien, die entweder durch ein natürliches Monopol oder dank dem Einfluß einer schutzzöllnerischen Eisenbahntarifpolitik und Zollpolitik in Kartell- und Trustbestrebungen an der Spitze marschieren. Indem die Bankenkonzentration sich der industriellen Konzentration anschmiegte, hat sie wiederum ihrerseits zur Förderung der industriellen Monopolbestrebungen wesentlich beigetragen. Wenn es wahr sein sollte, daß die Zukunft der alten Kulturländer und also auch Deutschlands auf die Dauer in den der Monopolisiernng widerstrebenden und durch sie geschädigten Verarbeitungsindustrien und nicht in den Verbänden der schutzzöllnerischen Rohstoff- und Halbfabrikationsproduzenten liegt, so hätten die Banken, indem sie sich eng mit den schutzzöllnerischen, kartellierten Interessen verbanden, ihr kapitalistisches Schwergewicht und ihren mächtigen Einfluß dort in die Wagschale gelegt, wo eine für die Zukunft nicht unbedenkliche Entwicklung ohnehin Deutschland bedroht (!)".

Allerdings bricht sich langsam, von der schweren Eisenindustrie selbst ausgehend, wieder ein gewisses Korrektiv mancher dieser Nachteile Bahn, indem an die Rohstoff- und Halbzeugbetriebe nach und nach auch die Weiterverarbeitung angegliedert wird. Der Gang dieser Entwicklung ist etwa folgender: Die großen, durch Zoll und Kartell gesteigerten Gewinne, die den Besitzern der leistungsfähigsten Großbetriebe der schweren Eisen- und Montanindustrie zu-

[1] S. Tschiersky, Kartellprämien, Leipzig 1906.

[2] Wallich, Die Konzentration im deutschen Bankwesen, Berlin 1905, S. 166.

fließen, drängen nach Verwertung. Bestände kein Kartell sondern nur der Zoll, so würden diese Summen wohl zur Erweiterung der Produktion in den bereits betriebenen Werken dienen. So aber kann wegen der Kontingentierungen der Syndikate nur ein Teil in die eigenen Werke gesteckt werden und es geschieht deshalb mit den übrigen Summen — nebst den von den Großbanken nur zu gern in die sichere syndizierte Industrie gegebenen Kapitalien — das Nächstliegende und Profitabelste: Sie finden zur Angliederung von verwandten, in der Produktionsskala teils voraufgehenden, teils nachfolgenden Betrieben Verwendung. Eisenwerke erwerben so eigene Kohlen- und Erzgruben; dadurch werden sie von den Syndikatspreisen unabhängig. Hochofenbetriebe legen eigene Stahlwerke, Walzwerke, Giefsereien usw. an; dadurch sichern sie sich am allerbesten den regelmäßigen Absatz des schwer loszuwerdenden Roheisens. Stahl- und Walzwerke wiederum müssen zusehen, sich vom teuern Syndikateisen durch eigene Anlagen frei zu machen oder für ihre Träger, Bleche usw. genügenden Absatz zu schaffen in eigenen Konstruktionswerkstätten, Waggonfabriken, Kesselschmieden, Schiffsbauwerften usw. Das Stummsche Werk produziert heute schon große Mengen Drahtstifte; die Interessengemeinschaft Rote Erde Gelsenkirchen-Schalke hat kürzlich die Drahtfabrikation in den Bereich ihrer Erzeugung gezogen. Bei den kontradiktorischen Verhandlungen über den Stahlwerksverband klagten die Produzenten von Schrauben, Brücken, Waggons usw. über die Konkurrenz der Syndikatswerke der Dortmunder Union, des Bochumer Vereins, der Königs- und Laurahütte und Krupps. So entstehen große Neubildungen von höchster Leistungs- und Exportfähigkeit.

Aber diese Entwicklung schreitet nur allmählig vorwärts, und inzwischen leiden die Fabrikatindustrien doch. Sie kann sich auch nicht weit in die Verfeinerungsindustrie hinein erstrecken, und der umgekehrte, volkswirtschaftlich bessere Weg, daß Werke der oberen Industriezweige eigene Material- und Rohstoffbetriebe an sich angliedern, ist viel

weniger gangbar als die Angliederung von unten her. Wo dann die gemischten Werke doch in der Weiterverarbeitung Platz ergreifen, werden die alten Besitzer gleichsam „expropriiert“. Es wird ihnen dann gehen, wie zurzeit den reinen Stahl- und Walzwerken. Auf der anderen Seite fließen einem ziemlich kleinen Kreise der „captains of industry“ und der „haute finance“ ungeheure Gewinne zu, kommen Milliardäre nach amerikanischem Muster empor.

Gewiß ist die technische und ökonomische Überlegenheit der gemischten Werke wohl der Hauptgrund dieses Umwandlungsprozesses. Aber das Schutzzoll- und das Syndikatswesen fördern und beschleunigen ihn, wie oben gezeigt worden ist, außerordentlich. Es spricht sogar mancherlei dafür, daß den Hauptträgern der Konzentrationsbewegung in der Industrie die Syndikate nur als Stütze für ihre weitergehenden Pläne dienen, als ein Hilfsmittel, das sie fallen lassen, sobald es mit seinen Konkurrenzbeschränkungen beginnt, ihnen mehr unangenehm als förderlich zu sein.

Es ist interessant, wie wenig Carnegie, als er den Stahltrust allein in seiner Hand hatte, noch von Syndikaten, überhaupt von allen pools, Verabredungen, die er vordem meist selbst mit geschaffen hatte, wissen wollte. Es ist auch kennzeichnend, von diesem Manne in seinem Werke „The Empire of Bussiness“ zu hören; „Vollkommene Freiheit der Konkurrenz vorausgesetzt, haben bis jetzt noch alle Vereinigungen und Trusts, die von den Konsumenten einen höheren als den volkswirtschaftlich gesetzmäßigen Gewinn für Kapital und Arbeit herauszuschlagen suchten, sich dadurch die Urkunde ihrer eigenen Niederlage ausgestellt. Es gibt vielfache und ausreichende Beweise dafür, daß dieses große Gesetz nie schläft und unterdrückt werden kann“. Und indem er dann auf den sehr bald in die Brüche gegangenen europäischen Stahlschienentrust hinweist, fährt er fort: „Dieser Trust hat den Werken, die bessere Schienen überhaupt niemals fabriziert haben würden, für kurze Zeit ein nur galvanisiertes Dasein verliehen und ist so eines natürlichen Todes gestorben.“

Die Exportprämien, ein Korrelat zu dem bisherigen Kartellwesen.

So hat das System der Schutzzölle und Kartelle, in den Formen, in denen wir es bis heute vorwiegend gesehen haben, sich als besonders gutes Fördermittel eines gesunden Exports noch nicht erwiesen. Es ist bisher die Wahrheit des alten Satzes, daß auch die Ausfuhr eingeengt wird, wenn man die Einfuhr durch Zölle beschränkt, weil eben Waren auf die Dauer nur mit Waren bezahlt werden, auch durch die Wirksamkeit der mächtigen Verbündeten der Schutzzölle, der Kartelle, noch nicht erschüttert worden.

Im Gegenteil, sogar die Auffassung hat noch recht behalten, daß die derzeitigen Kartelle selbst die günstigen Wirkungen, die ein Schutzzoll als „Erziehungsmittel" einer einzelnen Industrie haben kann, zum Teil illusorisch machen. Ohne Kartell ist es möglich, daß nach dem schon erwähnten List'schen Satze (siehe oben Seite 8) der Schutzzoll die Produktion so erweitert, daß die Preise fallen und die Industrie zum Export rascher reif wird als sonst. Durch die Kartelle aber bleiben die Preise dauernder hoch und der Erziehungserfolg bleibt aus. Was Schutzzölle so erziehen könnten, das wird durch die Kartell-Pädagogik oft wieder verdorben. Die „Stützen", die der Erziehungszoll der Industrie unterschiebt, können dann ohne Schaden *nicht* wieder „weggeschlagen werden."

Deshalb bedarf das heutige Schutzzoll- und Kartellsystem, wenn es den Export dauernd auf die gleich hohe Stufe bringen will, die er ohne dasselbe innehaben würde, der Krücke der *Exportprämie*[1]. In einem Lande, das exportieren muß, wie Deutschland, würde deshalb eine Verallgemeinerung dieses Systems, der Exportprämie noch eine große Zukunft bringen; die Prämien würden dann — mögen es offene oder versteckte, staatliche oder private, direkte oder indirekte Vergütungen sein — bei uns wohl noch

[1] Diese Exportprämie braucht unter Umständen nur in den niedrigen Auslandspreisen zu liegen.

mehr ins Kraut schießen, als zur Zeit des ärgsten Merkantilismus. Selbst ein so einseitiger Lobredner der Schutzzölle und Kartelle wie Martin, der in seinem Buche über die Eisenindustrie[1] von den „Zöllen unter Mitwirkung der Kartelle ein außerordentliches Aufblühen der Industrie sowie der Ausfuhr“ erwartet (Seite 161), glaubt, daß „die Ausfuhrvergütungen in Zukunft einen breiteren Raum einnehmen werden“ (Seite 325).

Die „amerikanische Gefahr“ in der Eisenindustrie.

Amerika, daß uns in Schutzzöllen und Kartellen überhaupt „voraus“ ist, hat denn schon auch ein viel weiter entwickeltes System von Exportprämien als wir. Gerade dieses Land gilt dem Schutzzollenthousiasten auch als Monstrebeispiel für die günstige Wirkung des Systems der Zölle, Kartelle und Prämien auf die Gestaltung des Außenhandels. Den glänzendsten Beweis dafür glaubt er in der kolossalen Steigerung der Ausfuhr der vertrusteten Eisenindustrie zu erblicken, die seit 1897 dort eingetreten und rein zufällig mit dem Bestehen des hochschutzzöllnerischen Dingleytarifes zusammengefallen ist. Das Geschrei von dieser „amerikanischen Gefahr“ für unsere Eisindustrie hat bis heute noch nicht aufgehört. Wie oben gezeigt worden ist, hat diese Gefahr aber ihren Grund nicht in den amerikanischen Zöllen, und im steeltrust mit seiner Überkapitalisation, sondern in den niedrigen Produktionskosten der amerikanischen Eisenindustrie. die sie befähigen, auch ohne künstliche Krücken den Konkurrenzkampf mit dem Weltmarkt aufzunehmen[2]. Die „amerikanische Gefahr“, vor der unserer schweren Eisenindustrie schaudert — eine so schlimme Gefahr für die gesamte deutsche Volkswirtschaft ist es durchaus nicht — würde erst dann in vollster Stärke

---

[1] Die Eisenindustrie in ihrem Kampf um den Absatzmarkt, Leipzig 1904.

[2] Vgl. Levy, Die Stahlindustrie der Vereigten Staaten von Amerika, Berlin 1905. Insbesondere S. 346.

aktuell werden, wenn der amerikanische Schutzzoll herabgesetzt und beseitigt würde und wenn die Last der Überkapitalisierung der Industrie durch den Trust wegfiele. Die „enorme Überbilanz“ die der amerikanische Außenhandel noch 1897 aufzuweisen gehabt hat, wird ja allgemein sehr überschätzt[1]. Insbesondere in der Eisenindustrie hat Deutschland mit seiner Ausfuhr im letzten Jahrzehnt eine fast ebenso große Zunahme zu verzeichnen gehabt wie die Vereinigten Staaten. Wie Dietzel am angegebenen Orte ferner beweist, war „nicht der Dingleytarif die Ursache der enormen Überbilanz, sondern einerseits die Gunst der Ernten drüben und andererseits die Hochkonjunktur hüben, die eintrat, als die Volkswirtschaft der Union noch unter den Nachwirkungen der Krisis von 1893/97 stand. Daß Amerika damals so viel zu verkaufen hatte, war nicht Plage, sondern Wohltat für Europa.“

Wenn die „amerikanische Gefahr“ für die Zukunft wirklich unsere schwere Eisenindustrie bedroht, empfiehlt es sich im Gesamtinteresse nicht, ihr durch weitere Erhöhungen unserer Eisenzölle begegnen zu wollen. Entweder ist die deutsche Produktion von Roheisen und Halbzeug der amerikanischen an Leistungsfähigkeit gewachsen und kann den Kampf mit ihr bei den jetzigen oder mit noch niedrigeren Zöllen aufnehmen, oder ist sie weniger leistungsfähig, dann ist es das Beste, langsam von ihr zu den Zweigen der verfeinernden Eisenindustrie noch mehr überzugehen, in der Deutschland auf lange Zeit hinaus überlegen bleiben würde.

Die englische Eisenindustrie unter dem Einfluß der fremden Kartelle.

Die zu Eingang der Arbeit schon erwähnte Erregung über die Exportpolitik der deutschen und amerikanischen Kartelle der Eisenindustrie,

[1] Vgl. Heinrich Dietzel, Die enorme Überbilanz der Vereinigten Staaten, in Conrads Jahrbüchern 1905. III. Folge. Bd. XXIX, S. 145 fg. (Insbesondere S. 179 fg.)

die in England sich zeitweilig weiter Kreise bemächtigt hat, ist ebenfalls nur zum kleinsten Teil berechtigt [1]. Sollte die massenhafte Einfuhr des fremden Eisens einzelne Zweige der englischen Eisenindustrie wirklich dauernd schädigen, dann wäre der Grund in der Überlegenheit der fremden Produktion zu suchen; die Benachteiligung fände dann statt nicht wegen, sondern trotz der fremden Kartelle und das Gebotenste für England wäre, um so kräftiger die weiterverarbeitende Eisenindustrie als seine Domäne zu fördern.

Soweit ist es aber noch nicht gekommen. Wenigstens die deutsche Eisenausfuhr nach England war in der Hauptsache nur Krisenexport, keine Ausfuhr zur dauernden Eroberung der englischen Märkte. Die deutschen Syndikate hatten sich auch zu den Massenexporten in den kritischen Jahren 1900—1903 nicht verschworen. Ihr Zweck ist ja, Überproduktion und Schleuderei zu beseitigen. Wenn

[1] Besonders während der letzen Krisis waren fast alle englischen Zeitungen voll von Klagen darüber. Aus der Eisenindustrie berichtete z. B. Rylands Iron Trade Circular regelmäßig über die Schleuderverkäufe. Dort hieß es z. B. im November 1900: „Die Deutschen verkaufen billig an der Ostküste, und hiesige Produzenten müssen deshalb ihre Preise herabsetzen“; am 2. Februar 1901: „Die Deutschen bieten in Schottland Stahl zu 4,15 Pfd. Sterl. per Tonne an; die schottischen Werke notierten 5—5,3 Pfd. Sterl.“; am 9. November 1901: „Laute Klagen erschallen wegen der deutschen Konkurrenz, welche Eisen 20 sh per Tonne unter dem Preise verkauft, zu welchem die schottischen Werke produzieren können“; am 15. März 1903: „Die englischen Hochöfen stehen unbeschäftigt, und die Werke wollen ihre Hochöfen nicht anzünden.“ 1903 nehmen die Schleuderverkäufe ab; da heißt es z. B.: „Die Deutschen machen keine Preise, da die Lage des deutschen Marktes günstiger geworden ist.“ Ganz aufgehört haben sie aber heute noch nicht. Das offizielle englische Blaubuch Balfours für die neue Zollpolitik (Memoranda, statistical tables and charts on Britisch and foreign trade and industrial conditions. London 1903) häuft viele Seiten lang die Berichte über solche Schleuderverkäufe. Im Jahre 1904 wurde im Unterhause eine Interpellation über die Ausfuhrvergütungen des Rheinisch-Westfälischen Kohlensyndikats, des Stahlwerkverbandes und der Roheisensyndikate eingebracht. Der Staatssekretär erklärte indessen darauf, das Handelsamt beabsichtige, in der Angelegenheit keine Schritte zu tun.

trotzdem beides für die Jahre nach 1900 eintrat, so war das von den Kartellen nicht vorher berechnet; sie hatten sich darin nur verrechnet. Außerdem war selbst diese intermittierende deutsche Ausfuhr nicht so groß, wie die Vertreter der englischen Eisenindustrie anzunehmen scheinen. Sogar im Jahre des stärksten Schleuderexports (1902) hatte England nur eine Einfuhr von 15¾ Millionen Pfd. Sterl. an Eisen und Stahl aller Art (darunter 8 Millionen Pfd. Sterl. aus Deutschland, Holland und Belgien) bei einer inländischen Produktion von 160 Millionen Pfd. Sterl. Das konnte wohl einen unangenehmen Preisdruck ausüben, aber gewiß die englische Produktion nicht gleich zerstören.

Trotzdem ist natürlich nicht zu verkennen, daß so plötzliche, gewaltsame Einbrüche, wie sie Kartelle in Zeiten des wirtschaftlichen Niederganges nach fremden Märkten zu organisieren und kraftvoll durchzuführen vermögen, vorübergehend rechten Schaden anrichten können. Der Hauptnachteil liegt darin, daß die billige Massenausfuhr eben nur ausnahmsweise erfolgt. Wäre z. B. der billige deutsche Eisenexport nach England dauernd, und könnten die dortigen Eisenindustriellen ständiger mit ihm rechnen, dann könnten sie ihre Roheisen- und Stahlproduktion nach und nach einschränken und sich mehr auf weiterverarbeitende Zweige legen; dafür wäre ja das billige deutsche Material geradezu ein Geschenk, wie es der Zucker für die heute blühenden englischen Gewerbe der Konserven-, Fruchtindustrie usw. gewesen ist. Aber in ihrer intermittierenden Art ist die billige Ausfuhr der Kartelle ein gefährliches Danaergeschenk. Sie kann die englische Eisenindustrie vorübergehend zu unangenehmen Betriebseinschränkungen beziehungsweise Betriebseinstellungen zwingen, ohne daß man sich entschließen könnte, die Produktion ganz aufzugeben und kann dadurch zeitweilig ruinös wirken.

Deshalb ist es unter Umständen für ein Land sehr angebracht, sich zeitweilig gegen ein solches „Dumping“ fremder Kartelle zu verschließen und seine Industrie während

der Zeit solcher Gefahr zu schützen. Zu dem Zweck ist aber nur vorübergehend Schutz erforderlich[1].

Die exportbeschränkenden Eigentümlichkeiten des Schutzzoll- und Kartellsystems für die eigenen syndizierten Industrien sind nun bei dem heutigen Stand der Dinge noch keineswegs besonders ungünstig zu beurteilen. Denn unsere Kartelle sind jetzt in der großen Mehrzahl noch bloße Rohstoff- und Halbzeugkartelle. Wenn in diesen Industriezweigen der Export einschrumpft oder aufhört, so ist das unter Umständen nicht unwillkommen, weil dann um so mehr im Inlande weiterverarbeitet werden könnte[2]. Nur ist dann unbedingt erforderlich, daß die Rohstoffsyndikate den Veredelungsgewerben die Materialien nicht mehr verteuern als den ausländischen Wettbewerbern, daß sie die Preise weder durch Verabredung hochhalten, noch durch Produktionseinschränkungen.

Die drohendste handelspolitische Gefahr der Kartelle liegt eben in der Schwächung der Weiterverarbeiter

Auch die Gefahr ist dagegen gering, daß auf dem Boden des Schutzzolls gezüchtete Kartelle mit ihren exportpolitischen Nachteilen in den Fertigfabrikationen Platz greifen, die stark auf den Export angewiesen sind. Hier ist solcher Syndizierung durch die Verschiedenartigkeit

---

[1] Vgl. Morgenroth, Die Dumpingklausel Canadas. Kartell-Rundschau, 3. Jahrgang 1905.

[2] Die deutsche Rohstoffausfuhr ist freilich an und für sich relativ klein.

Deutschland:			
Ausfuhr von Kohle	1890	12,7 %	der Produktion,
„ „ „	1903	15,0 %	„ „
„ „ Roheisen	1890	1,3 %	„ „
„ „ „	1903	4,0 %	„ „
Dagegen England:			
Ausfuhr von Kohle	1890	16,5 %	der Produktion,
„ „ „	1903	21,0 %	„ „
„ „ Roheisen	1890	12,5 %	„ „
„ „ „	1903	11,0 %	„ „

In England bildet heute der Kohlen- und Koksexport 10 % der Gesamtausfuhr.

der Fabrikate und durch die große Zahl kleinerer Betriebe schon gewissermaßen ein Riegel vorgeschoben. Ferner ist auch die Ausfuhr bei solchen Industrien meist zu groß, als daß eine Einbuße bei ihr dem verhältnismäßig kleinen Kreise der inländischen Abnehmer aufgebürdet werden könnte.

Solange eine syndizierte Industrie nur im Inlande fußt, kann sie die durch die voraufgehenden Kartelle ihr verursachten Mehrkosten mitsamt ihren eigenen, bei genügendem Zollschutz immer wieder weiter abwälzen auf die Abnehmer. Das kann sich vom untersten Rohstoffkartell bis weit in die oberen Industrien fortpflanzen. Den Schaden trügen in der Hauptsache die letzten inländischen Verbraucher, darunter besonders auch die großen Klassen der Arbeiter [1]. Die Abwälzung macht aber notwendig Halt vor dem Export; auf die ausländischen Abnehmer kann meist nichts abgewälzt werden; hier macht solche Schutzzoll- und Kartellpolitik Fiasko.

Die internationalen Kartelle.

Aber es gibt doch noch einen Ausweg, bei dem auch die Kartelle — dadurch, daß der übrige Rest ausländischer Konkurrenz beseitigt wird — noch ihre Rechnung finden. Er liegt in den internationalen Kartellen, Konventionen oder Interessengemeinschaften. Diesen Weg beschreiten denn auch immer mehr Kartelle. Die Zahl der internationalen Trusts nimmt beständig zu. Wie staatliche Behörden sehen wir die Vertreter von immer mehr Industrien von Land zu Land über solche Gemeinschaften verhandeln. Die Einigung vollzieht sich ähnlich wie die staatliche beim Zucker im Jahre 1902. Mit dem Schienenkartell, dem Pulvertrust, dem Schiffahrtstrust begannen die größten Gruppen, der internationale Stahltrust ist gefolgt und soll stark erweitert werden, das Kohlensyndikat hat sich mit Belgien ver-

[1] Es empfiehlt sich deshalb, dem Anwachsen der Arbeitergewerkschaften nichts von den kartellierten Großindustriellen in den Weg legen zu lassen. Vgl. v. Rottenburg, Die Kartellfrage, 1903.

ständigt, die Elektrizitätsindustrie wird international usw. usw. Eine bedeutsame wirtschaftliche Teilung der Welt scheint sich auf diese Weise anzubahnen; in den internationalen Vereinbarungen wird versucht, zwischen den Industrien der verschiedenen Völker die ersten wirtschaftlichen Demarkationslinien neben den politischen zu ziehen. Daß bei diesen privaten internationalen Verträgen die Vorteile des Inlands immer gewahrt werden, daran hat die Allgemeinheit, der Staat, ein hervorragendes Interesse.

Was die internationalen Kartelle, auf die hier nicht näher einzugehen ist, uns bringen werden, liegt noch im Schoße der Zeit. Es ist aber nicht unmöglich, daß sie sich vor den nationalen Kartellen zunächst dadurch auszeichnen werden, daß sie hohe Inlandspreise und zugleich auch hohe Auslandspreise zur Folge haben.

4. Rückblick und Ausblick.

Blickt man auf die Ergebnisse der Untersuchung zurück, so verdient folgendes noch einmal kurz hervorgehoben zu werden:

Schutzzoll und Kartell haben vereint die Wirkung, die Inlandspreise in Zeiten starker Nachfrage dauernd über dem Niveau der Weltmarktpreise zu halten. Die sowohl hieraus wie aus den Exportprämien und anderen Machtmitteln der Kartelle hervorgehende Möglichkeit sehr billigen Exports bei hohen Inlandspreisen ist zeitweilig in starkem Maße zum Nachteile der inländischen Verbraucher und Weiterverarbeiter ausgenutzt worden. Am meisten ist das allerdings in Zeiten wirtschaftlicher Krisen der Fall gewesen, und war dann geradezu eine Wohltat. Aber solcher günstig zu beurteilende Krisenexport ist nicht bloß für das Schutzzoll- und Kartellsystem charakteristisch, er wird nicht erst dadurch ermöglicht, sondern findet ebenso bei Freihandel statt, wenn der innere Markt überfüllt ist. Er vollzieht sich dann sogar rascher, leichter und zweckmäßiger, nachdem vorher auch schon die Gefahr des Entstehens einer Krisis geringer gewesen ist, als auf zollgeschütztem Markte.

Was die Kartelle selbst zur Abhilfe der Schädigungen ihrer Preispolitik für die weiterverarbeitenden Industrien durch die Gewährung von Exportprämien getan haben, ist ganz unzureichend. Auch mit den staatlichen Ausfuhrprämien können diese Versuche der Kartelle in ihren Wirkungen nicht verglichen werden.

Als besonders gut geeignete Mittel zur Ausfuhrförderung sind die auf einem Schutzzoll gegründeten Kartelle ohne Weiteres nicht zu bezeichnen. In der zwischen Inlands- und Auslandspreis vorhandenen Differenz liegt bei ihnen ein exportfeindlicher Faktor, der beim Freihandel nicht vorhanden ist; ferner wirkt das Streben nach Beseitigung der Konkurrenz in den Kartellen als exportminderndes Moment. Andererseits freilich kann die große Produktivitätssteigerung, die durch entwickelte Kartelle, durch „Trusts" möglich wird, auch als exportförderndes Moment ersten Ranges wirken.

Aber die tatsächlichen Erfahrungen an den bis jetzt bekannten Formen der Kartelle haben gezeigt, daß es seither weder den „Syndikaten" gelungen ist, den Wettbewerb ganz auszuschalten, noch den „Trusts", ihre Produktivität so weit zu steigern, um freiwillig auf die künstliche Unterstützung durch Schutzzölle verzichten zu können. Deshalb sind bis heute die exportfeindlichen Tendenzen der Syndikate noch nirgends voll zur Geltung gelangt, wenn der Wettbewerb bei der einen oder andern dieser Bildungen, besonders bei Syndikaten, die vielen nicht mehr vollwertigen Betrieben ihr Dasein verlängern, auch bereits in nicht unbedenklichem Maße eingeschränkt worden ist. Auf der andern Seite sind auch noch bei keinem „Schutzzoll-Trust" so exportfördernde Wirkungen erkennbar, als daß nicht von der Beseitigung des Zolles noch ein starkes Aufblühen der Ausfuhr zu erwarten wäre.

Ohne Zweifel ist beim Zusammenwirken von Schutzzoll und Kartell die Minderung der Exportfähigkeit der weiterverarbeitenden Industrien.

Wie die weitere Entwicklung sein wird, läßt sich nicht voraussagen. So viel scheint indessen festzustehen, daß die mächtigsten der Syndikate, die Deutschland besitzt, nämlich die der Montan- und Eisenindustrie, den Höhepunkt ihrer Entwicklung bereits zugunsten der großen, von ihnen selbst geförderten gemischten Werke[1] überschritten haben. Diese

[1] Man könnte sich mit den Schutzzöllen und Syndikaten abfinden,

gemischten Werke aber, die organischere Bildungen darzustellen scheinen als die amerikanischen Trusts und vor allem nicht wie diese an dem Übel der Überkapitalisation kranken, machen die deutsche Eisenindustrie vielleicht so konkurrenzfähig auf dem Weltmarkte, daß sie die Unterstüzung der Allgemeinheit durch Schutzzölle nicht mehr zu fordern brauchen. Ebenso kann in Amerika über lang oder kurz, wenn der Stahltrust die Last des Überkapitals abschütteln wird, die Stunde der Herabsetzung und allmählichen Beseitigung der Eisenzölle schlagen. Vielleicht ist die Entwicklung auch so, daß zwischen den Hauptländern eine internationale Regelung der Zölle, die Bindung derselben auf ein Höchstmaß, durchgeführt wird, so wie es beim Zucker bereits geschehen ist[1]. Denn auf die Dauer muß sich das heutige System der Schutzzölle und Kartelle selbst richten.

Wenn Kartelle die Herabsetzung und Beseitigung der Schutzzölle überdauern sollen, so wird freilich fast überall eine durchgreifende Änderung ihrer Organisation und ihrer Ziele erforderlich sein. Sie würden aber auch dann zweifellos viel heilsamere Wirtschaftsformen darstellen, als die meisten der heutigen Bildungen. Erst dann könnte der ungeheure wirtschaftliche Nutzen, den der Zusammenschluß der Interessenten zu kartellartigen Verbänden gewähren kann, zum Vorteil der Gesamtheit voll zur Geltung kommen.

Wir kämen dann zu Kartellen, die an der Hochhaltung der Inlandspreise über dem Niveau der Auslandspreise kein Interesse mehr haben, die deshalb auch die weiterverarbeitenden Gewerbe nicht mehr zu benachteiligen und dem Expansionsbestreben derselben keine künstlichen Schranken

---

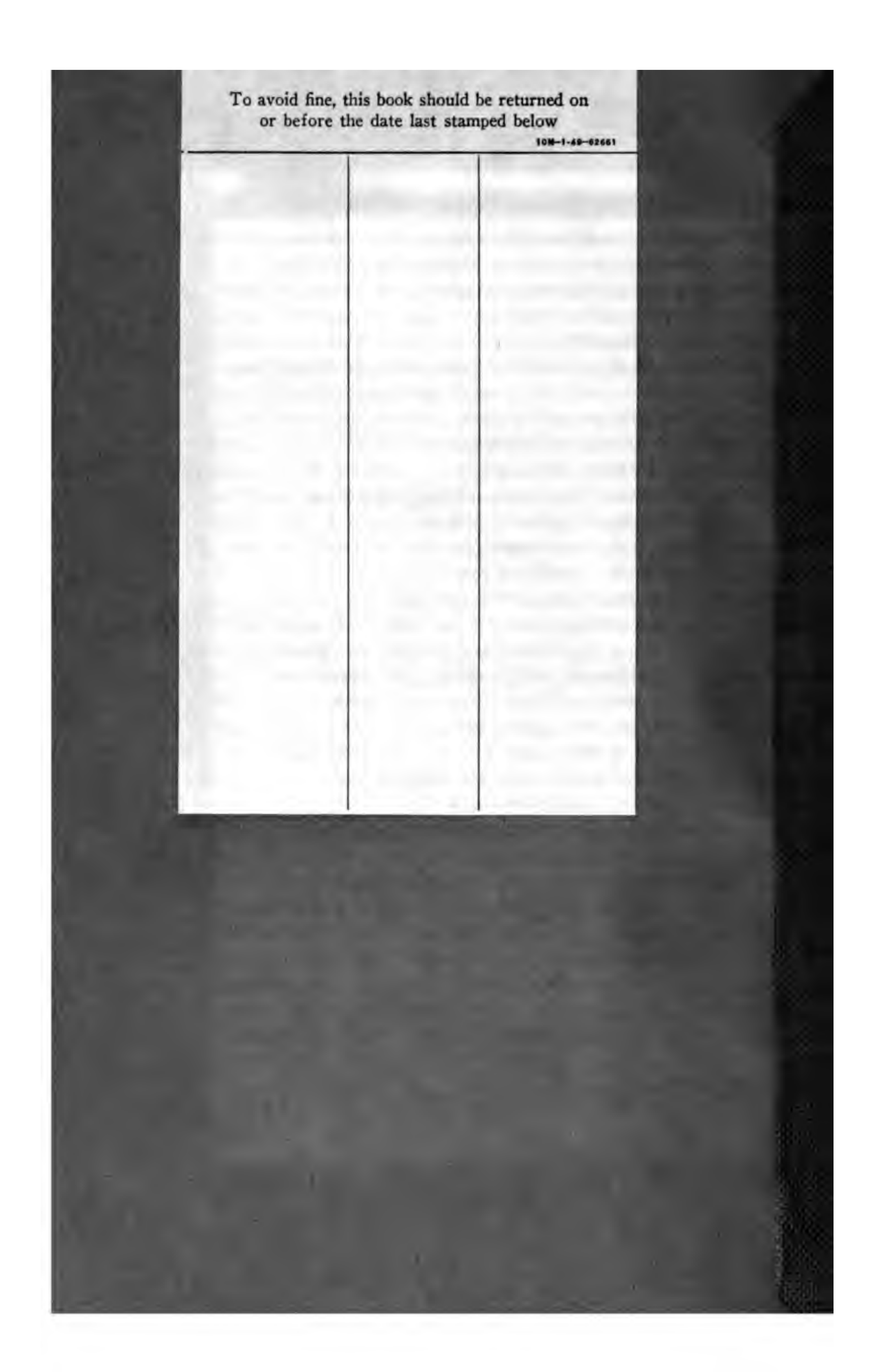
wenn man sie bloß als Übergangsformen betrachtet, die beide die Großbetriebsentwicklung zur Form der kombinierten Betriebe beschleunigt haben.

[1] Vgl. G. Gothein, Internationale Regelung der Eisenzölle, Berlin 1905.

zugunsten der unteren „schweren" Industrien mehr zu setzen brauchten. Der Freihandel würde dann die Kartellverbände zu viel brauchbareren Werkzeugen für den internationalen Wettbewerb eines Landes, die gesamte Industrie zum Export viel größeren Stils erziehen. Allerdings würden sich solche Kartelle nicht mehr in gleich starkem Maße wie die heutigen den Sonderinteressen einzelner Gruppen dienstbar machen lassen.

Altenburg
Pierersche Hofbuchdruckerei
Stephan Geibel & Co.








STANFORD LIBRARIES